

01

## V Premios Excelencia Empresarial

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

# «Todo sale adelante con confianza y seguridad jurídica»

ANTONIO GARAMENDI PRESIDE LA GALA DE ENTREGA DE LOS V PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL LA RAZÓN

POR NICOLÁS SANGRADOR MADRID

La gala de los V Premios Excelencia Empresarial de LA RAZÓN ha reconocido a diferentes compañías líderes en sus respectivos sectores. Presidió la entrega de los galardones Antonio Garamendi, presidente de la CEOE, junto a Francisco Marhuenda, director del periódico.

Francisco Marhuenda, en las palabras de bienvenida a la gala, destacó el importante momento político y económico que vive el mundo y el papel destacado que juegan las empresas. Dirigiéndose a los asistentes, y representantes de otras entidades como Fernando Santiago Ollero, presidente de los gA de España, comentó que «gracias a la labor que realizan todos ustedes, el país avanza y avanzará», declaró.

«El empresario quiere crear riqueza, pero no para él mismo, sino para favorecer a la sociedad», añadió. En este sentido, es muy necesario que se genere «el marco jurídico y legal propicio» para favorecer el desarrollo de la economía, comentó Marhuenda.

Con Garamendi y Marhuenda en el escenario para entregar los galardones, el Grupo Salmedina recibió el Premio a la Trayectoria en la Gestión de Residuos. Su presidente, Luis Roca de Togores, y Jesús San Segundo, gerente, subieron a recoger el premio. Roca agradeció el galardón, fruto del esfuerzo que desde 1999 ha hecho posible que hoy gestionen «2,3 millones de toneladas de residuos reciclados al año», comentó.

El Premio a la Excelencia Empresarial en el Ámbito de la Sostenibilidad y el Reciclaje recayó en RMD, premio que recogió Adolfo López Aguayo, CEO. En sus palabras explicó que «en el año 2026 obtendremos la neutralidad climática».

Cosmomedia recibió el Premio a la Excelencia por su Modelo de Gestión en I+D+i. José Manuel Fuentes, director general, comentó que en sus 25 años de historia «hemos apostado por la innovación», y agradeció a compañeros y clientes su confianza. Llegó el turno de Allianz Partners y su CEO, Borja Díaz Martín, que recogió el Premio Excelencia por su Modelo de Gestión y Calidad en Atención al Cliente en el Sector del Seguro. Díaz comentó el orgullo de estar presentes, por tercera vez, en esta gala, «fruto de la combinación de inclusión, diversidad, sostenibilidad, innovación y cercanía con el cliente».

Vieta Pro recibió el Premio a la Compañía Tecnológica Líder en Electrónica de Consumo, y su presidente, Francisco Márquez, comentó la importancia de las empresas fami-

**«Gracias a la labor que realizan todos ustedes, el país avanza y avanzará», declaró Marhuenda**

liars. «Estamos en el top 3 del sector, con Apple y Sony», dijo. El Premio a la Calidad de Servicio en el Sector del Packaging fue para Canemba. Su fundador y CEO, Enrique Cánovas, puso en valor a las personas que hacen posible el proyecto. Panter recibió el Premio a la Empresa Líder en el Ámbito del Calzado Laboral, recogido por los hermanos Rocío, Ramón y Vecente Pajares Salinas, CEOs, que agradecieron el premio, pues «es importante para las empresas familiares como Panter, donde producimos más de 12.000 pares de zapatos al día», explicó Rocío Pajares.

El Premio a la Excelencia en el Sector Aeronáutico recayó en Brok Air Aviation Group,

representada por Santiago Rosas, CEO. «Este premio valora nuestra trayectoria y visibiliza una rama del sector desconocida», declaró. El Premio al Liderazgo en Tecnología de Vanguardia y Calidad en Servicios de sus Especialistas Oftalmólogos fue para Vista Oftalmólogos. Juan Borreguero, director gerente, recogió el premio comentando «el carácter cooperativo de Vista Oftalmólogos, compuesto por 30 de las mejores empresas del país».

El ecuador de la gala trajo a Magda Pons-Quintana Palliser, directora general de Santiago Pons-Quintana, que recogió el Premio Excelencia a la Trayectoria Familiar en el Sector del Calzado. «Somos la tercera generación de esta empresa familiar y debemos ser fieles al origen, mirando con orgullo nuestras raíces y con esperanza al futuro para continuar este legado», comentó.

Silvergold Patrimonio recibió el Premio a la Excelencia en Soluciones de Inversión, y su CEO, Francisco Javier López Milán, destacó el empeño de todo su equipo «para seguir en la brecha». El Premio a la Trayectoria y Excelencia en el Sector de la Formación recayó en FEMXA. Patricia García González, presidenta institucional, comentó que «la formación es una importante palanca para el desarrollo de la sociedad». Thera4All fue galardonada con el Premio a la Mejor Solución Enfocada a la Salud Mental. Su CEO, Raúl Alelú Paz, agradeció a su equipo el esfuerzo y dedicación diarios, que han hecho posible «democratizar el acceso a la salud mental con herramientas de excelencia».

Javier Sandes Villalta, CEO y socio fundador de Arrenda, recogió el Premio a la Mejor Agencia de Alquiler Garantizado. «Es un orgullo este premio, porque refleja el esfuerzo de las personas que trabajan en Arrenda», explicó. El Premio Empresa Líder en Ocio y Entretenimiento fue para Merkur Dosniha, y su directora de relaciones institucionales y RSC, Yolanda Barqueros Blanco, aludió a



Francisco Marhuenda se dirige a los asistentes, al inicio del evento

## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



Foto de familia de los galardonados en los V Premios Excelencia Empresarial LA RAZÓN



Antonio Garamendi, durante su intervención

«lo más importante: el equipo, que trabaja con ilusión, pasión y corazón».

El Premio al Liderazgo en la Búsqueda de Talento para el Sector de las Energías Renovables fue para AP Executive Search. Su fundador y CEO, Alberto Pérez Ruano, agradeció este impulso para «seguir adelante para cambiar la vida de las personas». Pazo de Vilane, empresa gallega pionera en España en la producción de huevo campero, recibió el Premio Mejor Modelo Productivo Sostenible y Comprometido con el Bienestar Animal. Nuria Varela-Portas de Orduña, directora general y de sostenibilidad corporativa, declaró que «si hoy estamos aquí es gracias al amor a nuestras raíces».

Los últimos premiados fueron Anabel Fajardo Villena, directora de comunicación de Refracta, que recogió el Premio a la Excelencia en Productos Innovadores para el Sector del Cemento, y Antonio Mingorance-

Gutiérrez, presidente de Bidafarma, que recogió el Premio a la Cooperativa Líder en Distribución Farmacéutica. Fajardo explicó la importancia de «la innovación para ser líderes en el sector», y Mingorance animó a «no amilanarse ante las adversidades».

Tras los premios tomó la palabra Antonio Garamendi. «La sociedad es líquida, pero las bases que veo aquí son muy sólidas», comenzó. Estos premios tienen una doble función: de enhorabuena, pero también de responsabilidad. «Sois un ejemplo de los miles de empresarios que cada día sacan adelante sus negocios» y, según explicó, «debéis estar muy orgullosos», y animó a los presentes a «trabajar en innovación y formación, mejorando la captación de talento», concluyó Garamendi, que comentó que «todo sale con confianza y seguridad jurídica» antes de cerrar su intervención y, con ella, la gala de entrega de premios.

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Germán Zamora, Antonio Rodríguez, José Antonio Solano, Gabriel Martínez de Carlos, Enrique Cánovas, Ismael Navarro y Ramón de Moya



Jose Vallés, Lorenzo Vallés, Juan Borreguero, Laureano Rementería y Miguel Alamillo



Yolanda Barqueros



Jaime Albert y Alberto Pérez



Antonio Mingorance y Alfonso Pedrosa



José Álvarez y Patricia García



Ariel Cariaga y Raúl Alelú



Macarena Fernández, Ainhoa López, Paloma Migueláñez y Javier Sandes



Anabel Fajardo, Pedro Fajardo y Mila Fajardo



Ana Reina, Noelia Lavara, Daniel Tena, Nuria Varela-Portas y Verónica de la Fuente

# PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



Jesús San Segundo y Luis Roca



Fernando Santiago Ollero



Andrés Navarro, Antonio Garamendi y Francisco Marhuenda



José Manuel Fuentes y Ana Pérez



Matilde López, Adolfo López, Ana María de la Paz y Laura García-Capelo



Irene Márquez, Francisco Márquez, Inés Petit y Alejandro Márquez



José Manuel Sanz y Santiago Rosas



José Luis Tirador y Borja Díaz



Ramón Pajares, María del Carmen Salinas, Rocío Pajares y Vicente Pajares



Javier Plaza, Raquel Cañete, Francisco Javier López y Arturo de Vicente



Gabriela Pons-Quintana y Magda Pons-Quintana

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Grupo Salmedina

## Líder en reciclaje y economía circular

Más de 2,3 millones de toneladas de residuos tratados al año. Esa es la cantidad que el Grupo Salmedina es capaz de gestionar sumando la actividad de sus dos centros de gestión. El objetivo, comenta Luis Roca, presidente del grupo, es «acercar el lugar de tratamiento y depósito de los residuos de construcción y demolición a su lugar de producción, disminuyendo con ello el tiempo y coste del transporte». Desde su fundación, en el año 2003, el Grupo Salmedina no ha parado de crecer, gracias a la excelencia, tanto empresarial como en el trato con clientes y proveedores. Este empeño y trayectoria les ha hecho merecedores de numerosos galardones y certificaciones.

El último de estos reconocimientos ha sido el Premio a la Trayectoria en la Gestión de Residuos, otorgado en el marco de los V Premios Excelencia Empresarial LA RAZÓN, una gala que estuvo presidida por Antonio Garamendi, presidente de la CEOE, y en la que fueron reconocidas un total de 19 empresas, destacadas por su excelente labor profesional y empresarial.

El Grupo Salmedina, sin embargo, es mucho más que una gestora de residuos. Como explica Luis Roca, «trabajamos con esfuerzo en la recuperación de los residuos genera-

## PREMIO A LA TRAYECTORIA EN LA GESTIÓN DE RESIDUOS

POR NICOLÁS SANGRADOR.MADRID

dos en las obras, contribuyendo a la economía circular al reincorporar estos materiales en nuevos ciclos productivos, al mismo tiempo que minimizamos cualquier impacto negativo en el medioambiente».

La reutilización de los materiales es un punto fuerte en la estrategia del grupo, a la vez que se reduce su huella de carbono. «Trabajamos en la continua búsqueda de nuevas líneas de tratamiento más sostenibles de los RCDs, minimizando la huella de carbono y una mayor calidad en los productos obtenidos para su nueva utilización al mercado», declaró Roca.

**Sostenibilidad y medioambiente**

Desde su creación, una de las patas estratégicas del Grupo Salmedina ha sido «apostar por la correcta gestión de los RCDs en la Comunidad de Madrid, buscando la manera de eliminar los vertidos ilegales que contaminan nuestro medioambiente». Este

**«El grupo gestiona actualmente más de 2,3 millones de toneladas de residuos al año»**

**«Trabajamos con las administraciones para dejar a cero la contaminación natural»**

Luis Roca y Jesús San Segundo recogen el premio, junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

ambicioso objetivo es posible gracias a «la modernización continua en los recursos utilizados en nuestras plantas de tratamiento con la misión de minimizar la emisión de CO<sub>2</sub> al ambiente y de garantizar la correcta gestión de los residuos, facilitando a los productores un servicio integral por medio de todas nuestras empresas que conforman el grupo», comenta el presidente.

«Uno de los grandes problemas existentes en el medioambiente es el vertido incontrolado e ilegal de RCDs en las zonas naturales de nuestras ciudades. Por ello, uno de nuestros objetivos es conseguir, junto con las distintas administraciones, que la tendencia del vertido ilegal del RCD sea cero, dando solución a este problema con dos mejoras importantes medioambientales: eliminar una contaminación del medio natural y aprovechar los recursos ya existentes a los que no se les está dando ninguna valorización, reduciendo recursos naturales», explicó Roca.

**Equipo humano**

«Nuestro equipo de profesionales es otro gran punto diferenciador. Contamos con un equipo altamente capacitado y comprometido en todas nuestras áreas de trabajo. Brindamos un asesoramiento personalizado a nuestros clientes, respondiendo a sus necesidades específicas y garantizando una gestión correcta y eficiente de sus residuos», motivo por el cual Luis Roca quiso dedicar la obtención del premio a todos ellos, por su entrega y esfuerzo diarios.

Asimismo, Salmedina es mucho más que sus propios trabajadores. Su filosofía empresarial abarca también a las empresas que colaboran con ellos en la gestión de residuos, motivo por el cual se optó por incluir a algunas de ellas dentro del grupo, «apostando también por el transporte de los escombros de obra desde su punto de origen a nuestras plantas con nuestros medios propios, creando el área logística, realizando el transporte de los RCDs por medio de nuestras empresas Salmedina logística Integral y Transanc», explica Luis Roca.

Este modo de trabajar en el que el binomio trato al cliente y cuidado del medioambiente es prioritario se ha convertido en referente a nivel nacional pues, como explica el presidente del grupo, «trabajamos para dar servicio a nuestros clientes sin pensar en las magnitudes que hemos alcanzado en términos de números respecto a otros gestores de RCDs. Pero es una realidad que, dentro del sector, no solo en la Comunidad de Madrid sino a nivel nacional, somos un referente en la gestión de los residuos de construcción y demolición», concluyó Luis Roca, presidente del grupo Salmedina.



## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



Adolfo Arturo López Aguayo, presidente y fundador de RMD, tras recoger el premio otorgado por LA RAZÓN

## Baterías reciclables

El aumento de uso de baterías por parte de los vehículos eléctricos e híbridos ha propiciado que tengan que ponerse en marcha nuevos protocolos de actuación con el fin de concederles un nuevo uso al finalizar su vida útil. RMD ha participado en el proyecto RECIBIL junto con Endesa y Eurocat, que consiste en el desarrollo de nuevas técnicas para la reutilización y reciclaje de las baterías de los coches eléctricos. Este proyecto permite la reutilización y el reciclaje de estas baterías de diversas formas. Por un lado, validando el estado de la batería para su posible reutilización fuera de la automoción para después otorgarle una segunda vida como, por ejemplo, en la regulación de la red en subestaciones eléctricas. Por último, este proyecto también contempla su reciclaje mediante procesos mecánicos para la recuperación de los componentes que las conforman y la reutilización de estos.

La empresa de reciclaje de carácter internacional RMD (Recuperación Materiales Diversos S.A.) nace originariamente centrada en ofrecer soluciones integrales de gestión y reciclaje de residuos. La compañía, que cuenta con dos grandes factorías en España ubicadas estratégicamente en el norte y sur de la península ibérica (León y Sevilla), es capaz de recibir gran cantidad de materiales reciclables, como es el caso de los neumáticos fuera de uso, cables eléctricos de alta y baja tensión y cables telefónicos con contenido en acero, cobre y aluminio que han llegado al final de lo que se considera su vida útil.

Desde sus fábricas, RMD consigue convertir estos residuos desechados en nuevas materias primas, fomentando de esta manera la economía circular y la sostenibilidad de la actividad socioeconómica del planeta a través de lo que se denomina «Minería urbana».

## Liderazgo sostenible

RMD consigue recuperar y aportar materiales inagotables en contra de lo que ocurre con las materias primas que son extraídas de la tierra, que son finitas, ya que, como resalta su presidente y fundador, Adolfo López Aguayo, «mientras haya actividad humana, habrá residuos». Y es que su empresa se encarga de transformar estos residuos en materias primas de primera calidad para todo tipo de industrias repartidas por distintos continentes.

**Convertir los residuos en nuevas materias primas fomenta la economía circular**

## RMD

## Líder en reciclaje y economía circular

PREMIO A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL EN EL ÁMBITO DE LA SOSTENIBILIDAD Y EL RECICLAJE

POR ALFONSO CASAS.MADRID

En este sentido, la regulación de los residuos constituye un sector clave en la política comunitaria medioambiental. El correcto tratamiento de los mismos es un aspecto que se mira con lupa por parte de las administraciones. La nueva Directiva de Residuos (Directiva 2008/98/CE) ha dado un impulso fundamental en este ámbito, en orden a convertir a Europa en una sociedad que recicla, que evita la producción de residuos y los reutiliza como recurso.

## Neutralidad climática

Además, RMD apuesta voluntariamente por la neutralidad climática y está realizando un gran esfuerzo para lograr su objetivo

**RMD recicla al año 20.000 toneladas de cobre y aluminio y 60.000 de neumáticos**

en 2030. La empresa ha decidido que sus consumos energéticos procedan exclusivamente de fuentes renovables. Un ejemplo claro de esto es la instalación de placas fotovoltaicas que se ha llevado a cabo en sus dos fábricas españolas, con el objetivo de alcanzar la autosuficiencia energética en sus procesos diarios.

Por otro lado, la empresa de recuperación, gestión y reciclaje de residuos lleva más de una década convirtiendo tierras en desuso en bosques destinados a la absorción de CO<sub>2</sub>. Con esta y otras actuaciones trabaja para disminuir la huella de carbono de sus productos y servicios que ofrece hasta conseguir la neutralidad climática completa.

Tal es así que la compañía cumple con los requisitos establecidos por las Normas ISO 9001 e ISO 14001, manteniendo el plan de desarrollo sostenible que aúna la gestión de calidad, gestión del medioambiente SST y gestión social.

Como bien afirma su presidente y fundador, «desde la creación de RMD allá por el año 1991, hemos reciclado anualmente una media de unas 20.000 toneladas de cobre y aluminio, así como más de 60.000 toneladas de neumáticos. Dentro de lo que entendemos por sostenibilidad, somos una empresa con una visión de futuro hacia el uso de la alta tecnología en favor de la sostenibilidad, siempre comprometida con garantizar el cuidado del planeta utilizando los últimos avances en energías renovables», puntualiza el directivo.

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Cosmomedia

## Transformación digital personalizada

«Somos el agente digitalizador que la pyme y el autónomo necesitan, ya que estamos especializados en prestar servicios adaptados a sus demandas tecnológicas con el objetivo de cubrir todas sus necesidades digitales con un único proveedor, lo que permite ahorrar tiempos y costes». Así define José Manuel Fuentes, CEO de Cosmomedia, el objetivo de su empresa.

Estos servicios van desde soluciones de marketing digital, como diseño web, posicionamiento en buscadores o Social Media, a aplicaciones que comprenden desde la gestión del negocio mediante CRM y factura electrónica, hasta la protección de datos y la ciberseguridad. Todos ellos con servicios de soporte de negocio y programas de formación continuada.

Y es que desde su constitución hace ahora 25 años, Cosmomedia siempre ha luchado por un objetivo: ayudar a la pyme y al autónomo en sus procesos de transformación digital. Un objetivo que supone un compromiso inquebrantable hacia una transformación efectiva de los pequeños negocios mediante servicios personalizados y una atención continuada.

Para conseguirlo, en esta compañía apuestan por la innovación y el desarrollo de tecnologías propias para crear soluciones que se adapten a las necesidades y exigencias de un sector cada vez más amplio, diverso y competitivo. «Acercamos las nuevas tecnologías desde la comprensión y el conocimiento, facilitando las herramientas que posibiliten la integración de los negocios en el entorno digital», asegura José Manuel Fuentes. «Estamos aquí para impulsar el crecimiento, la innovación y el éxito de cada em-

## PREMIO A LA EXCELENCIA POR SU MODELO DE GESTIÓN EN I+D+I

«Queremos impulsar el crecimiento, la innovación y el éxito de nuestros clientes»

presa que confía en nosotros para liderar su viaje digital», explica.

## Historia de innovación digital

Cosmomedia nació en 1999 como empresa de comunicación y formación. Sin embargo, la evolución y el crecimiento de las nuevas tecnologías les hizo plantearse un cambio en su hoja de ruta al ver los beneficios que para las empresas tenía utilizar la web como herramienta de comunicación. A partir de ahí, fueron completando su porfolio de servicios para satisfacer otras necesidades en materia digital. «A lo largo de estos años

«La digitalización básica ya no supone una ventaja competitiva, es necesidad imperiosa»

hemos sacado al mercado varias aplicaciones de desarrollo propio. Por ejemplo, en 2005 fuimos pioneros con el lanzamiento de Pyme10, un creador web en SAAS que permitía a las empresas disponer de una web autogestionable a bajo coste», recuerda el CEO. «Además, el auge de las redes sociales demandó la creación de POSTEUM, el primer generador de contenidos para redes sociales destinado a las pymes y por el que, en 2022, obtuvimos el reconocimiento del Ministerio de Industria en el IV Concurso de Ideas Tecnológicas para el Comercio Minorista», añade.

Como agente digitalizador oficial, la compañía ha participado en los principales programas nacionales dirigidos a impulsar la transformación digital de las pymes, como el Programa NEW, Aplic@tic o el actual Programa Kit Digital.

Pero si giramos la vista y miramos al futuro, ahora toca «seguir impulsando la digitalización de la pyme, concienciando a los empresarios de las posibilidades que las nuevas tecnologías suponen para aumentar la competitividad de su negocio. No es una época de cambios, es un cambio de época, y la digitalización, al menos la básica, ya no supone una ventaja competitiva sino una necesidad imperiosa», asegura Fuentes. «Las pymes se encuentran en un contexto empresarial en constante evolución, y quien no se adapte acabará desapareciendo. La tecnología ha transformado la forma en que las empresas operan, interactúan con sus clientes y mantienen su competitividad en el mercado global. Asimismo, la adopción de tecnologías emergentes como la Inteligencia Artificial y la ciberseguridad se han vuelto esenciales, y nuestros planes a futuro están enfocados en ellas».



José Manuel Fuentes Alonso, CEO de la empresa, junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

## Agradecimiento, por José Manuel Fuentes

«En primer lugar, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la organización que otorga este premio por seleccionarnos y considerarnos merecedores del mismo. Es todo un honor que nos ha hecho muchísima ilusión y nos llena de orgullo. Para nosotros, este Premio a la Excelencia por nuestro Modelo de Gestión en I+D+i representa el reconocimiento a la dedicación y al arduo trabajo que hemos

realizado a lo largo de todos estos años para impulsar la digitalización de las pymes. Este logro no habría sido posible sin el esfuerzo y el compromiso diario de todo el equipo humano que forma Cosmomedia. Su papel ha sido fundamental en el crecimiento y el éxito continuo de nuestra empresa. Sin su profesionalidad y pasión, no sería posible. También aprovecho para dar las gracias a los verdade-

ros protagonistas de esta historia, que no son otros que nuestros clientes: autónomos, pequeñas y medianas empresas, partners y asociaciones empresariales que confían en Cosmomedia para impulsar su digitalización. Ellos son la fuente de inspiración que nos motiva a innovar, a superarnos y a plantearnos nuevas vías para dar respuesta a los múltiples problemas y necesidades que nos plantean».



## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

## Allianz Partners

## Facilitando la vida a las personas

PREMIO EXCELENCIA POR SU MODELO DE GESTIÓN Y CALIDAD EN ATENCIÓN AL CLIENTE EN EL SECTOR DEL SEGURO

Los últimos años han supuesto un gran reto para el sector asegurador en España. La situación geopolítica marcada por los conflictos internacionales, los altos tipos de interés y la inflación han definido los objetivos y prioridades de las empresas este año, una vez que habían superado ya, en gran parte, los efectos de la pandemia y el confinamiento. Este nuevo contexto económico ha tensado la situación tanto en los mercados como en los hogares, definiendo nuevos patrones económicos y de comportamiento, como un cambio en la tipología de viajes, una ralentización de la compra de vehículos o un menor acceso a la compra financiada de equipos, todo ello afectando al sector asegurador de diferentes formas.

A pesar de ello, Allianz Partners, la compañía de Seguros innovadores y de Asistencia del Grupo Allianz, con presencia en 75 países, ha sabido sobreponerse consiguiendo un fuerte aumento de su tamaño en España en los últimos tres años, con un crecimiento anual de un 20%. Además, ha logrado los objetivos de rentabilidad marcados en cada ejercicio gracias, principalmente, a una apuesta clara por la eficiencia operativa de las áreas de negocio, la sostenibilidad, la digitalización y la innovación tecnológica. «En Allianz Partners España tenemos como objetivo y lema facilitar la vida a millones de personas», dice Borja Díaz, CEO en España y regional de Iberia. «El cliente acude a nosotros en los momentos más difíciles y estresantes e, incluso, en situaciones de máxima emergencia. Por eso, en Allianz Partners nos esforzamos por ser un compañero fiable que aporta tranquilidad y confianza y sea capaz de solucionar los inconvenientes que surjan en el día a día», añade.

Uno de los elementos diferenciadores de la compañía es su apuesta por el crecimiento sostenible, buscando convertirse en una compañía Net Zero en los próximos años. Así, en 2020, Díaz lideró un Comité con el compromiso de cumplir los Objetivos para el Desarrollo Sostenible (ODS) marcados por la ONU, con especial foco en las iniciativas de: inclusión y ayuda a colectivos en situación de vulnerabilidad, salud y bienes-



Borja Díaz Martín, CEO en España y regional de Iberia, con Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

tar, diversidad e igualdad y medioambiente. «A lo largo de estos años hemos mantenido una colaboración estrecha con asociaciones como el Comité de Emergencia Español, World Vision, Aldeas Infantiles, el Sueño de Vicky, Tree-Nation, la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), la Organización Mundial del Turismo, la Plataforma de Empresas para la Movilidad Sostenible, la Fundación Freno al Ictus, y muchas más que nos ha permitido cuidar de nuestro entorno al mismo tiempo que crecemos como compañía».

Como consecuencia de esta magnífica gestión realizada desde 2020, Allianz Partners España ha recibido el Premio Excelencia por su Modelo de Gestión y Calidad en Atención al Cliente en el Sector del Seguro. «Es un orgullo ser reconocidos con este galardón después de estos años de esfuerzo. Este reconocimiento nos anima a seguir mejorando y a trabajar con aún más ilusión. Este sector tiene infinidad de posibilidades y se actualiza cada año adaptándose a los continuos cambios que ocurren en nuestra sociedad», señala el directivo.

El futuro de la compañía es prometedor. El objetivo principal de Allianz Partners España es mantener este ritmo de crecimiento durante los próximos cinco años, apalancándose en los mismos pilares que la han hecho crecer (sostenibilidad, eficiencia, digitalización e innovación), y fortaleciendo las relaciones con partners, adaptándose continuamente a las necesidades de los usuarios.

En el área de negocio de Asistencia en Carretera la compañía afronta los próximos años con la necesidad de ser mucho más responsables y comprometidos con el medio ambiente. Su apuesta pasa por productos adaptados a la movilidad eléctrica y la micromovilidad con soluciones para la asistencia de vehículos eléctricos o seguros para patinetes y bicicletas eléctricas.

La compañía es líder mundial en Seguros de Viaje, un área en crecimiento gracias a que los viajeros son cada vez más conscientes de la importancia de viajar de forma segura y protegida, y a la confianza en la asistencia médica de Allianz Partners de socios y las compañías de la industria del turismo.

## Allianz y la IA, por Borja Díaz

«Queremos aprovechar todo el potencial de la IA para mejorar la productividad. Así, hemos conseguido integrarla en los sistemas de asistencia para monitorizar las respuestas de nuestros clientes en tiempo real y así poder buscar soluciones inmediatas a sus problemas. Pero hablar de innovación también es saber adaptarse a las nuevas necesidades del mercado. Sin duda, el uso de la energía renovable en los hogares y la electrificación de los vehículos van a cambiar el paradigma del sector en los próximos años».

«Nos esforzamos por ser un compañero que aporta tranquilidad y confianza al cliente»

«Este premio nos anima a seguir mejorando y a trabajar con aún más ilusión»

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## VIETA PRO

## 70 años de pasión musical

Vieta Pro es una firma de productos de electrónica de consumo que busca ofrecer soluciones de calidad para los entusiastas de la música y el

audio. El objetivo principal de Vieta Pro es proporcionar dispositivos que combinen tecnología avanzada con un diseño atractivo, ofreciendo una experiencia de audio satisfactoria para los usuarios a un precio muy competitivo. «Vieta Pro es un ejemplo de una firma española que compite en el mercado de la electrónica de consumo con multinacionales», asegura Paco Márquez Pueyo, presidente.

De hecho, Vieta Pro es una empresa familiar, pero, según datos GFK, está segunda del mercado en categorías como altavoces portátiles, por encima de multinacionales como SONY, LG, MARSHALL, BOSE, etc. Además, en todas sus gamas, está en el TOP 5, y todas las demás firmas son multinacionales. «Estos datos son resultado de la agilidad estructural y la gran experiencia en desarrollo de productos que nos permite avanzarnos en la implementación de nuevas tecnologías y diseño industriales en un periodo muy corto de tiempo», asegura el presidente.

Todos sus productos destacan por la calidad y la tecnología, dentro de un cuidado catálogo fruto de la innovación y la diversificación que caracteriza a la marca que, junto a la colaboración con los mejores fabricantes del mercado, producen una excelente experiencia en el usuario.

Por ello, es por lo que se ha concedido a Vieta Pro el Premio a la Compañía Tecnológica Líder en Electrónica de Consumo. «Este premio representa un reconocimiento significativo y prestigioso para Vieta Pro. Confirma nuestra posición como un referente destacado en el ámbito tecnológico, especialmente en la categoría de electrónica de consumo. Pero también nos refuerza como una marca confiable y respetada en el mercado y valida los esfuerzos de la empresa en la búsqueda de excelencia, la adaptación a las últimas tendencias y la entrega de productos y tecnologías de vanguardia a los consumidores», aseguraba Paco Márquez Pueyo durante la gala. «Y, sobre todo, es un reconocimiento a una empresa con 70 años de historia, donde solo un selecto

## PREMIO A LA COMPAÑÍA TECNOLÓGICA LÍDER EN ELECTRÓNICA DE CONSUMO



Francisco Márquez, presidente de Vieta Pro, con el premio, junto al director de LA RAZÓN y Antonio Garamendi

número de marcas ha llegado: es muy difícil encontrar en Europa y en el mundo marcas de electrónica de consumo con esta longevidad», comenta.

**Caminando hacia el siglo**

Vieta Pro está comprometida con seguir avanzando cada día con constancia y pasión. Para asegurar un futuro sólido, la empresa se enfocará en la innovación tecnológica para mantenerse a la vanguardia y diferenciarse en el competitivo mercado de la electrónica. «La exploración y desarrollo continuo de nuevas tecnologías serán clave. Además, podemos anticipar que este 2024 vamos a invertir en tan solo una gama de auriculares diadema más de 300.000 euros en I+D+i, con lo que esperamos crear unos dispositivos de un gran valor añadido y de una gran experiencia para el usuario a un precio muy competitivo», avanza el presidente.

Y esta innovación tecnológica estará cen-

trada en el desarrollo de productos con conectividad total mediante, entre otras, el desarrollo de APP propias. Todo ello para mejorar, más si cabe, la experiencia del usuario con los equipos Vieta Pro.

Pero el futuro de la firma pasa por la expansión internacional, con acuerdos que les permitan, este año, consolidar el objetivo para 2025 de estar presentes en casi toda Europa e iniciar el salto a toda América. «Para ello es fundamental todo el desarrollo que estamos haciendo de productos y de I+D+i para poder ofrecer algo diferente al consumidor que no nos conoce. Productos atractivos, de calidad, funcionales y a un precio competitivo», detalla Márquez Pueyo. «Permaneceremos atentos a las tendencias del mercado, adaptando nuestra cartera de productos y gamas para satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores».

**Sostenibilidad y solidaridad**

Vieta Pro siempre ha tenido un marcado carácter social. Así, continuará trabajando activamente para contribuir al bienestar social y apoyar la lucha contra el cáncer a través de su sólida colaboración a largo plazo con la Asociación Española Contra el Cáncer. Concretamente, este año 2024 la inversión irá destinada al proyecto liderado por el Dr. Víctor Borrell Franco: Estudio del Primer

Modelo Animal del Cáncer Cerebral Pediátrico ETMR para Encontrar un Tratamiento Eficaz. También contribuyen a esta lucha a través de su concurso de dibujo destinado a niños enfermos de cáncer en colaboración con ocho de los hospitales más destacados de España (los tres dibujos ganadores se utilizan para dar vida a tres productos solidarios de Vieta Pro, además de muchos otros premios).

Pero, junto con esta vertiente social, también debemos destacar la vertiente medioambiental de Vieta Pro, que se alineará con la tendencia clave de sostenibilidad, desarrollando productos y procesos más respetuosos con el medio ambiente y adoptando prácticas comerciales responsables. «Durante el 2023, lanzamos el primer auricular true wireless hecho con plástico biodegradable. Además, hemos eliminado el plástico de nuestros packagings y etiquetas, siendo estos sostenibles».

«La agilidad y el desarrollo de productos permite avanzar en poco tiempo»

«El desarrollo de productos y de I+D+i es imprescindible para los clientes»

## Canembal

## Packaging optimizado

**B**uscando siempre ofrecer seguridad a las empresas en el empaque y la distribución de sus productos, Canembal consigue que cada uno de sus clientes obtenga la necesaria y debida atención y respeto para conseguir optimizar la apariencia y seguridad que necesitan. «Nos encargamos de la distribución de envases y embalaje relacionado con la agricultura, la industria y la alimentación, contando con las soluciones de envases y embalajes más completas, ofertando incluso una línea de bandejas de cartón 100% compostables. Somos una empresa joven y familiar fundada en abril de 2018 en Totana, con los valores tradicionales de siempre, pero con la visión y la conciencia de que el mercado está en continuo cambio, y tenemos la capacidad de adaptarnos a las nuevas situaciones; pero también una empresa comprometida con nuestros clientes independientemente del sector al que pertenezcan: hortofrutícola, alimentario, packaging, químico, industrial...», explica Enrique Cánovas Solano, CEO y fundador de Canembal.

«Esta compañía surgió como resultado de la necesidad de las empresas que buscan soluciones llave en mano, integrales, para mejorar la productividad y la calidad de lo

## PREMIO A LA CALIDAD DE SERVICIO EN EL SECTOR DEL PACKAGING

que hacen, la calidad creciente de sus productos, el servicio cercano y de asesoramiento al cliente, siempre hablando respecto a packaging», prosigue.

En 2018, con 23 años, Enrique Cánovas creó la compañía para dar este servicio integral a los clientes que ya atendía desde su fábrica. Desde ahí, se dedicó a buscar las mejores soluciones de packaging para esos clientes, optimizarlas, reducir sus costes al máximo y, todo esto, sumado al propósito de hacer que el producto final tenga la mejor apariencia posible para el consumidor.

Pero lo que diferencia a Canembal de su competencia es, sin duda, el personal que trabaja en la compañía. «Hoy en día, lo más importante para Canembal es permanecer cerca de sus clientes y darles un trato exclusivo y único, personalizado. Para ello, necesitamos tener un equipo flexible y que se adapte a las necesidades del entorno en tiempo y forma», comenta el CEO. «Todo lo desarrollamos en nuestras instalaciones,

**«Lo más importante es permanecer cerca de los clientes y darles un trato exclusivo y único»**

**«Nuestro equipo gestiona y asesora soluciones de envases a todos los sectores»**

tanto las de nuestra fábrica como las de nuestro almacén, que están dotadas de una gran capacidad y buenos accesos, lo que nos permite ofrecer una solución de 360° a nuestros clientes a un tiempo inmejorable. Para ello, contamos con un equipo de profesionales de carácter multidisciplinar y profesional capaz de gestionar, asesorar y distribuir soluciones de envases y embalajes para cualquier sector».

## Canembal y el futuro

Canembal fue reconocida con el Premio a la Calidad de Servicio en el Sector del Packaging. «Tenemos un compromiso continuo con la excelencia», aseguró en su discurso Enrique Cánovas. «Este premio representa un reconocimiento del arduo trabajo y la especial dedicación del equipo de Canembal, que diferencia a la empresa en el mercado y añade prestigio a su nombre. Es una recompensa que destaca la importancia del trabajo en equipo y cómo cada individuo desempeñó un papel vital para llegar a donde se está hoy en día. Pero también sirve como un impulso para alcanzar metas aún mayores en el futuro», dijo.

Y este futuro pasa por explorar nuevos mercados. Aunque ya está presente en 15 países, quiere incrementar el número de ventas en nuevas zonas geográficas. También pasa por la diversificación de productos y servicios, y ampliar sus medidas en torno a la sostenibilidad y la responsabilidad social. «Esta circunstancia nos obliga a adoptar estrategias de crecimiento y desarrollo futuro basadas en la diferenciación, y en atributos de valor distintos al precio, tales como calidad y un servicio integral excelentes, agilidad, disponibilidad, plazo entrega, solución que cubra necesidades, etc.; así como la búsqueda de nuevas oportunidades en nuevos mercados y ocupación de otros sectores y nichos de clientes, diversificando la propuesta para volcar y potenciar nuestras fortalezas».

Igualmente, la empresa debe renunciar completamente a estrategias genéricas de liderazgo en costes, que resultarían incompatibles con los compromisos con sus clientes y su ADN natural desarrollado en los últimos años con el objetivo fundamental de lograr las «soluciones profesionales de packaging con un alto valor añadido de calidad para proteger y asegurar tu producto en cualquier situación, adaptándonos a tus necesidades. Esto lo basamos en la calidad, el servicio y el valor añadido tecnológico, actuando en una parte del mercado muy sensible a estos atributos y dispuesto a pagar más a cambio de una solución con fiabilidad en el producto», termina Enrique Cánovas Solano, CEO y fundador de Canembal.

Enrique Cánovas, CEO & Founder de la empresa, junto al presidente de la CEOE y Francisco Marhuenda



## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Los hermanos Rocío, Ramón y Vicente Pajares Salinas recogieron el galardón

## Panter

## El calzado que nos protege

PREMIO A LA EMPRESA LÍDER EN EL  
ÁMBITO DEL CALZADO LABORAL

**H**ace unos 40 años, en España nadie se preocupaba de proteger los pies de los trabajadores ante posibles accidentes y sus consecuencias, y fue entonces cuando apareció Panter para solucionar esta carencia. «En aquel entonces, no se concebía la protección de riesgos laborales como hoy en día, ni existía la normativa europea por la que nos regimos y certificamos nuestros productos antes de ponerlos en el mercado, sino que nos guiábamos por normas alemanas o inglesas», explica Rocío Pajares, propietaria de la empresa junto a sus dos hermanos: Ramón y Visen. «Cuando se creó la normativa europea, Panter fue la primera empresa en certificar calzado laboral, de ahí que los cinco primeros certificados que existen son de Panter, y desde hace poco, con el nuevo reglamento, también hemos vuelto a ser la primera empresa en certificar», recuerda la responsable de la empresa.

En Panter, desde sus inicios, siempre han sido estudiosos de la pisada, los riesgos y sus consecuencias, por ello tiene calzados para trabajos en dinámica, estática y mixto, in-

cluso dentro del mismo oficio, y han desarrollado diferentes tipos de calzado según los riesgos a los que se enfrenta cada labor. «Hay cientos de riesgos que cubrir, como caída de objetos, deslizamientos/resbalamiento, perforación, abrasión, calor/frío extremo, derrames de químicos, descargas eléctricas, contagios por virus o bacterianos, atrapamiento, corte... Y dentro de cada uno se abre un abanico de variantes», detalla Rocío Pajares.

La acción de proteger y cuidar la salud de las personas a través de los calzados Panter se hace desde el punto de vista de aportar al usuario una «pisada saludable» en cada paso que cada persona realiza cada día. «Cuando termine nuestra vida laboral, habremos dado millones de pasos y de su calidad dependerá gran parte de nuestra salud, porque el utilizar un calzado inadecuado es como una enfermedad silenciosa, que nos va acompañando y que dará la cara conforme vayamos cumpliendo años».

Es por ello, por cuidar de todos, que Panter ha sido reconocida con el Premio a la Empresa Líder en el Ámbito del Calzado

Laboral. «En estos momentos donde parece que se está perdiendo el hábito del esfuerzo en las nuevas generaciones; donde vivimos en el ya y el ahora' este premio significa claramente una manera de demostrar que el esfuerzo continuo y la perseverancia en lo que una persona cree tiene su gratificación y alegría. Que merece la pena seguir trabajando en este país aportando valor con nuestro proceder diario; que debemos trabajar con honestidad y no desvanecer para generar prosperidad y riqueza en nuestro país, dando empleo. Esto también ayuda a que las personas se sientan felices y realizadas como seres humanos. Una familia, un pueblo, un país serán los que cada uno de sus miembros construya con su proceder», explicaba a los medios la propietaria tras bajar del escenario en la gala.

## Panter y la I+D+i

La columna vertebral de Panter es la I+D+i constante y en ello se fundamenta y desarrolla su trabajo, colaborando con universidades como la de Elche y Alicante y con institutos tecnológicos como Inescop, IBV y Satra. «Tal y como responden nuestros usuarios en las encuestas, la calidad y larga durabilidad de nuestros calzados marcan la diferencia. Y esto es fruto de un estudio previo muy detallado y constante en todos nuestros procesos para el desarrollo de cada modelo de calzado. También de una trazabilidad total de la fabricación, desde el diseño, patronaje y ajuste, hasta una exquisita selección de materias primas, donde no nos dejamos tentar por lo mismo que, pero más barato; y por la supervisión de cada proceso y la atención postventa al usuario, agradeciendo cada aportación de cada uno de ellos», explica.

Hoy en día, con el catálogo de producto más extenso de mercado fruto de su larga trayectoria, y cubriendo campos tan dispares como alimentación, siderurgia, hospitalario, agricultura, eléctrico, construcción, militar, fuerzas y cuerpo de seguridad, bomberos o centrales nucleares, Panter sigue desarrollando proyectos por iniciativa propia (fruto de sus investigaciones) o a petición de empresas particulares que les encargan desarrollar un calzado concreto para cubrir las necesidades de protección específicas que tienen.

Panter está en crecimiento constante con muchos proyectos sobre la mesa que presentará en la feria SICUR la última semana de febrero. También es destacable su compromiso con los 17 ODS. Así, por ejemplo, consiguen reutilizar 14 botellas de plástico de 1,5 litros de PET del mar cada vez que fabrican cinco pares de zapatos Vita Eco. «Además, estamos ampliando el proyecto RECICLA PANTER, donde, una vez terminada su vida útil, reciclamos todos los calzados Panter que un día se pusieron en el mercado, y los convertimos en otras materias como plásticos, que se incorporarán a la industria nuevamente», concluye Rocío Pajares.

«La calidad de nuestros pasos determinará, en parte, nuestro futuro estado de salud»

«En Panter fabricamos un calzado que sea bueno para los pies, no solo para los ojos»

## Brok-air Aviation Group

## Reconocimiento de altos vuelos

**B**rok-air Aviation Group es una organización aeronáutica enfocada en el servicio global del mantenimiento, la ingeniería y la formación de aeronáutica.

Con más de 14 años de experiencia en el sector, actualmente la empresa tiene presencia en España y Portugal.

Desde sus inicios, Brok-air nació con la misión de cambiar un modelo muy estático y, de esta manera, lograr una mayor y mejor experiencia para el cliente. «Para ello, nos propusimos reinventar los modelos comerciales que en esos momentos existían, desarrollando soluciones de primer nivel para nuestros clientes, partners y empleados», afirma Santiago Rosas Bermúdez, cofundador y co-CEO del grupo empresarial Brok-air A. G. SL.

Y estos inicios de Brok-air Aviation Group fueron en 2009 en Canarias Tenerife. Un año que hace que a todos nos venga a la mente la nefasta crisis que acabó con tantas empresas, tanto del sector aeronáutico como de muchos otros. Y, de hecho, esa crisis fue el germen que propició el nacimiento de Brok-air. «Los socios fundadores vimos la oportunidad de invertir nuestros propios recursos para atender una necesidad del mercado que había quedado descubierta tras la crisis, y aprovechamos la oportunidad de negocio que se abrió frente a nosotros prestando servicios de mantenimiento aeronáutico a terceros», recuerda Santiago Rosas.

Cinco años después de su fundación, Brok-air ya tenía abiertas estaciones en línea en casi toda España. «Desde entonces –dice Rosas Bermúdez–, no hemos hecho otra cosa que soñar, crecer y conseguir objetivos cada vez más ambiciosos. En 2016 adquirimos el único centro de formación aeronáutica que había en Tenerife, ampliando nuestra oferta de servicios e iniciando la fase de diversificación y expansión de nuestro modelo de negocio. Dicha fase pasó por la incorporación de los servicios de mantenimiento en base (Mantenimiento Mayor) con la apertura del hangar en el aeropuerto de Castellón en 2020 y culminó en 2021 con la adquisición de SEMASA MRO, empresa de mantenimiento de componentes aeronáuticos civiles y militares», la cual ha firmado recientemente un importante contrato con

## PREMIO A LA EXCELENCIA EN EL SECTOR AERONÁUTICO



Santiago Rosas Bermúdez, CEO de la empresa, recogió el galardón

mentalidad, Brok-air ha logrado con confianza los objetivos que se habían impuesto e, incluso, en muchas ocasiones, hasta los han superado. «Creemos firmemente que nos estamos convirtiendo en una ventanilla única

para aerolíneas y lessors, lo que nos está llevando a globalizarnos y diferenciarnos de la competencia en muy poco tiempo, pero de manera sostenible», asegura el cofundador y co-CEO.

Nacida en un momento aparentemente poco propicio, rodeada de gigantes y en un sector que el gran público desconoce, poco hacía pensar hace 14 años que algún día Santiago Rosas subiría al escenario de LA RAZÓN para recibir semejante reconocimiento. Pero así fue, con el Premio a la Excelencia en el Sector Aeronáutico. «Para nuestro grupo empresarial, recibir este premio supone la constatación de que estamos haciendo las cosas bien; de que, aun desarrollando nuestra labor en un sector económico poco común y conocido, tenemos mayor visibilidad y presencia que nuestra competencia más directa. Por eso es todo un honor que hayan puesto el foco en una empresa como la nuestra, que nació cargada con todo el entusiasmo y ganas de sus fundadores

y compañeros, pero con muy pocos recursos y apoyo externo. Sin embargo, con tesón, ilusión, dedicación y perseverancia, hemos conseguido que, por ejemplo, una de las empresas del grupo haya firmado el mencionado contrato con la aerolínea Air Europa, colocándonos a la vanguardia de las empresas reparadoras de componentes aeronáuticos. Estamos, por todos estos motivos, enormemente agradecidos de que nos hayan otorgado este prestigioso premio y reconocimiento este año».

A partir de aquí, el grupo está centrado en consolidar todas sus filiales, recuperar la senda de crecimiento previa a la pandemia y la guerra de Ucrania, y fijar el objetivo en posicionar todas sus filiales fuera de las fronteras europeas. «Tenemos la ilusión y el compromiso de convertirnos en la empresa más relevante del sector aeronáutico a nivel nacional y dar visibilidad a una profesión realmente apasionante», confiesa Santiago Rosas Bermúdez, cofundador y co-CEO del grupo empresarial Brok-air A. G. SL.

## Retrato

Santiago Rosas Bermúdez comenzó su carrera como técnico de mantenimiento aeronáutico a finales de los 90. Su andadura profesional pasó por varias aerolíneas importantes del panorama nacional e internacional,

la aerolínea Air Europa para encargarse del soporte técnico de sus ruedas y frenos de toda la flota Boeing 737 y Boeing 787 durante los próximos 3+2 años.

## Diversificación y expansión

Y este crecimiento ha sido gracias al principal valor del Grupo Brok-air, que no es otro que disponer de una plantilla humana increíble, la diversificación constante y la expansión estratégica dentro del sector. Debido a esa

obteniendo licencias españolas, europeas y americanas.

En 2006 cursó sus estudios como piloto comercial volando para Futura International Airways, y la crisis económica del 2008 fue la llave para dar el paso empresarial más importante de su vida: crear Brokair Aviation Group SL.

**«Nos propusimos reinventar los modelos comerciales, desarrollando soluciones de primer nivel»**

**«Creemos firmemente que nos estamos convirtiendo en una ventanilla única para aerolíneas y lessors»**

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Vista Oftalmólogos

## Clínicas de autor

Vista Oftalmólogos es uno de los principales grupos de cirugía ocular y tratamientos oftalmológicos de España, con más de 30 años de experiencia, y del que forman parte 30 de las mejores empresas de oftalmología del país, que en conjunto suman un total de 57 centros abiertos, no solo en España, sino también en Francia, Portugal, Senegal y Marruecos. «El objetivo del Grupo, que se mantiene desde su creación hace casi 20 años (nació en 2005 de la inquietud de un grupo de pioneros de la oftalmología en diferentes puntos del territorio español), no es unificar métodos, ganar volumen o tener más socios, sino ser mejores para el paciente. Mantener lo que distingue a cada uno, aprovechando lo mejor de los demás. Por esta razón, Vista Oftalmólogos es un referente en el sector, alejado del concepto de franquicia, y constituyendo un verdadero conjunto de “clínicas de autor”, en las que trabajan más de 200 oftalmólogos y oftalmólogas, que atienden cada año a casi 400.000 pacientes y, en conjunto, se acerca ya a los diez millones de consultas, y casi 200.000 tratamientos médi-

PREMIO AL LIDERAZGO EN  
TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA Y  
CALIDAD EN SERVICIOS DE SUS  
ESPECIALISTAS OFTALMOLÓGICOS

cos al año», explica Juan Borreguero, gerente de Vista Oftalmólogos. «Este concepto de “clínicas de autor” sigue siendo uno de los criterios de entrada al Grupo; así como contar con prestigio dentro de la profesión y ser reconocido en el ámbito local. Quienes se incorporan al Grupo pueden aprovechar su fuerza negociadora, comparten el reconocimiento de sus profesionales y compiten mejor en el mercado oftalmológico, sin renunciar a su identidad».

El Grupo cuenta con un equipo de gerencia que facilita la coordinación operativa, crea y dirige procesos comunes como la selección de socios, la generación de conocimiento, la relación con proveedores o las estrategias de

marketing y comunicación con el cliente. Es singular la relación que Vista establece con sus proveedores, entendidos como socios estratégicos a largo plazo, que participan de la vida del Grupo, para crear herramientas y estrategias de relación con el cliente y un contacto más cercano con el profesional. «Esta relación diferente facilita los mejores acuerdos comerciales, organizados a través de una plataforma online creada para Vista, que funciona como Central de Compras y cuyo volumen de transacciones, que ronda los 15 millones de euros, pone de manifiesto la enorme capacidad negociadora del Grupo, así como un volumen de facturación global del Grupo que supera los 80 millones de euros», detalla el gerente.

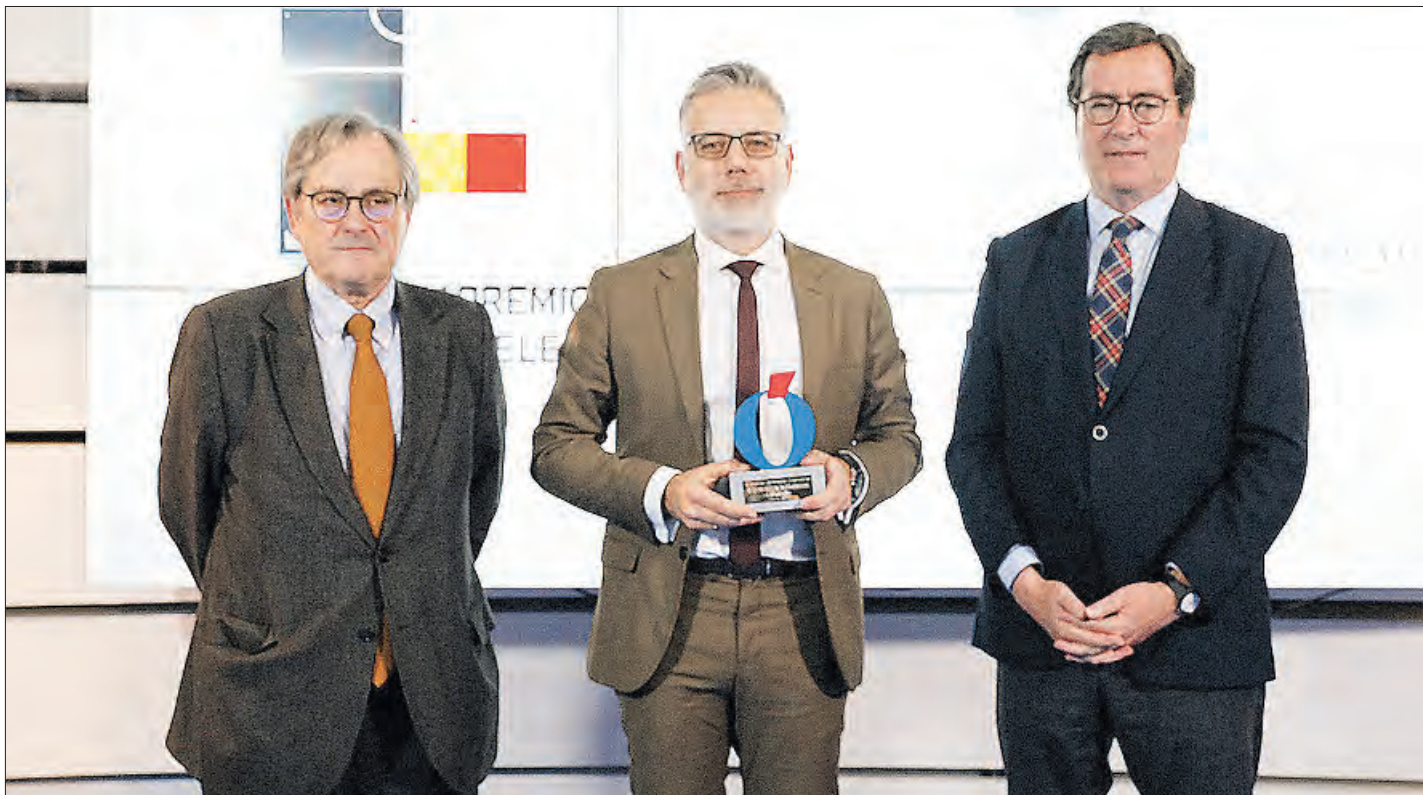
Con premio o sin él

El Grupo convierte el conocimiento y la innovación que genera en protocolos y normas que aportan soluciones a problemas comunes, y permite desarrollar una estrategia conjunta de confianza y satisfacción, sin perder independencia en la gestión de las clínicas. Y es por ello que no había mejor candidato para recibir el Premio al Liderazgo en Tecnología de Vanguardia y Calidad en Servicios de sus Especialistas Oftalmológicos. «Conocimiento, innovación, tecnología, vanguardia y excelencia en la relación con el paciente, fueron las razones para crear Vista Oftalmólogos, y siguen siendo las que nos mueven. Este premio viene a reforzar el trabajo realizado durante estos años y nos confirma que el camino recorrido es el correcto, un camino que no se ha hecho en solitario, sino también con el apoyo de nuestros partners y proveedores, de nuestro equipo interno de gestión, y, sobre todo, con los equipos técnicos y sanitarios de cada una de las clínicas que forman parte del grupo, a quienes agradecemos de manera especial su trabajo, saber hacer y dedicación al paciente. Agradecemos enormemente el haber sido premiados porque, además, nos impulsa a continuar buscando la excelencia en cada acción que realizamos», declaraba Juan Borreguero en la gala.

El directivo de la empresa añadía que, «es momento de consolidar un modelo que, a la vista está, es beneficioso, no solo para el Grupo, sino también para nuestros pacientes, y la sociedad en su conjunto. Crecer y consolidar, seguir apostando por la innovación, por la investigación entre los profesionales del propio grupo, y consolidar el modelo. Por supuesto, queremos extender el Grupo a los pocos lugares en que aún no tenemos presencia en España, y continuar apostando por una calidad asistencial para nuestros pacientes. Con premio o sin él, estamos convencidos de que ese es el modelo que debemos seguir en el futuro».

«Nuestro equipo compite en el mercado oftalmológico sin renunciar a su identidad»

«Nos mueve el conocimiento, la innovación y la excelencia en la relación con el paciente»



Juan Borreguero junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

Formación y networking

Vista Oftalmólogos cuenta además con su propia revista corporativa y una plataforma de formación propia, que permite poner en valor el conocimiento que sus profesionales generan con la investigación y el trabajo realizado a

diario con los pacientes, así como una serie de eventos internos de networking para que dicho conocimiento y experiencia se transmitan y puedan enriquecer de forma simultánea a todos los integrantes del Grupo.

## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

## Pons Quintana

## Una identidad hecha zapatos

## PREMIO EXCELENCIA A LA TRAYECTORIA FAMILIAR EN EL SECTOR DEL CALZADO

«Nuestro mayor reto es mantener la artesanía en un mundo cada vez más tecnológico»

**P**ons Quintana es una firma de calzado para mujeres que quieren estar a la moda y priorizan su comodidad. «Buscamos hacer unos zapatos que marquen tendencia y que, a la vez, sean testimonio de los más de 70 años de historia de nuestra empresa, de nuestro carácter, de nuestra manera de entender la artesanía y de entender la comodidad». Así define la empresa Magda Pons-Quintana Palliser, CEO de Santiago Pons Quintana S.A. y segunda generación al frente de la empresa.

En paralelo a estos objetivos, Pons Quintana se siente con la gran responsabilidad que representa ser los custodios de una empresa familiar como esta, con un equipo de más de cien personas en Menorca entrega-

«Hacemos un calzado versátil que no pasa de moda por su diseño y calidad de materiales»

do a hacer lo mejor que saben hacer: pequeñas joyas de artesanía. Así, quieren consolidar el posicionamiento de la marca en España y Estados Unidos. «En Europa tenemos mayor madurez, y exportamos desde hace más de 50 años cerca de un 80% de toda la producción. También buscamos incrementar los canales de venta retail con la apertura de nuevas tiendas en el territorio nacional», explica la CEO. «Pero nuestro mayor reto es el de descubrir cómo mantener la artesanía en nuestros zapatos que, al fin y al cabo, es nuestro "savoir faire" en un mundo cada vez más tecnológico».

Pero antes de eso, toca celebrar el galardón recibido en la pasada gala de los Premios Excelencia Empresarial: el Premio Excelencia a la Trayectoria Familiar en el Sector del Calzado. «Es un reconocimiento que agradecemos con el orgullo de los 70 años de trayectoria que tiene nuestra empresa, y también con el orgullo de todas las personas que han formado parte de este proyecto que ya trasciende generaciones. Esperamos que nos dé la oportunidad de darlo a conocer y de poder seguir empujando esta iniciativa alrededor del mundo», agradecía Magda Pons-Quintana en su discurso sobre el escenario.

## Calidad, comodidad y artesanía

Pons Quintana se caracteriza por unas colecciones versátiles, limitadas y exclusivas, cuyo único objetivo es la comodidad y el reflejo de la moda más actual. «Todas las colecciones nacen para perdurar en el tiempo. En Pons Quintana hacemos un calzado

versátil para no pasar de moda, inconfundible por su diseño y la calidad de sus materiales. Está enfocado a una mujer que busca la diferenciación, la exclusividad y la máxima comodidad para su día a día», detalla la CEO. «Nuestra esencia está unida a nuestros orígenes y nuestro presente en Menorca. Llevamos el Mediterráneo en vena, y creo que hemos sido capaces de hacerlo llegar a todos los rincones del mundo. Ponemos mucho énfasis en el color en todas nuestras colecciones, y en ser esos zapatos que te puedes poner en cualquier ocasión para estar perfecta y, a la vez, cómoda. Esto no es posible sin tener entre manos los mejores materiales, y una calidad en la artesanía y el diseño inigualable».

Y añade que «queremos perseverar en todo lo que nos hace únicos, comunicar mejor el trabajo que hacen tantas personas desde Menorca, y ser capaces de crecer para hacer de esta empresa un legado perdurable. Estamos ante un momento de invocación y respeto de tradiciones, pero con el foco puesto en nuestro canal digital como principal palanca de crecimiento, sin perder de vista la apertura de nuevos puntos de venta en España. Seguiremos trabajando en colecciones limitadas y exclusivas creadas conscientemente y basadas en la ética del Slow Fashion. En Pons Quintana todo nace de la artesanía y la tradición familiar, buscando siempre que las mujeres se sientan cómodas a cada paso y transmitan ese positivismo y fuerza al andar, reforzando el poder femenino».

## Fundada en 1953

«La empresa fue fundada por nuestro padre en 1953, y surgió de sus ganas de emprender y de una colección de casualidades/ causalidades afortunadas para las que estaba preparado y decidido. Unos compradores de una marca de Islandia desembarcaron en Menorca ese año y cerraron un primer pedido de zapatitos de primera calzadura con nuestro abuelo. Esto le permitió montar su propia empresa. Es decir, Pons Quintana nace exportando el 100% de su producción. En los siguientes años se fue abriendo al mercado nacional: primero en zapatillas de andar por casa, evolucionando hacia el zapato actual de mujer, y tocó (probablemente) el zenit sobre los años 80, cuando se redescubre el trenzado. A partir de ahí, nos hemos convertido en uno de los especialistas destacados de la piel trenzada, vendiendo a casi 40 países repartidos por todo el globo», explican.



Las hermanas Magda y Gabriela Pons-Quintana junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## SILVERGOLD

## Patrimonio inteligente

**S**ilverGold Patrimonio nace en Málaga en el año 2018 con el objetivo de innovar en el mercado de los metales preciosos de inversión, ofreciendo nue-

vas soluciones para que cualquier persona o empresa pueda acceder a ellos de forma sencilla y acompañada por consultores expertos. Su experiencia y el profundo conocimiento con el que cuentan para la compraventa de metales les permite ofrecer planes de compra flexibles y adaptados a las necesidades de cualquier perfil.

Una de las grandes metas de la compañía es democratizar el sector, ya que siempre se ha pensado que el oro y la plata eran exclusivos de las rentas más altas, algo que con el paso del tiempo ha ido cambiando gracias a iniciativas como la de SilverGold Patrimonio, que con sus variados servicios de compra ha permitido a familias y pequeñas compañías acceder a las fabulosas características de los metales preciosos de inversión. «La gente normalmente compraba joyas, pero las joyas en sí son obras de arte. Cuando se quiere invertir y ahorrar en metal se compra metal físico, cuyo valor es el metal per se y no depende de modas ni estilo», detalla Javier López Milán, CEO de la compañía.

Entre los servicios que ofrece la empresa malagueña, el cliente puede encontrar una amplia variedad de servicios de compra a corto, medio y largo plazo, custodia del metal en instalaciones de seguridad de primer nivel y el acompañamiento por parte de un consultor experto en metales de inversión. Además, la compañía cuenta con una tienda online, Invermoneda.com, que ofrece la posibilidad de adquirir de forma cómoda y segura lingotes y monedas bullion procedentes de las mejores refinerías del mundo y de las principales Casas de la Moneda.

**Los metales preciosos en inversión**

Las variables que se deben tener en cuenta para crear una cartera de inversión exitosa pueden ser complejas para los clien-

## PREMIO A LA EXCELENCIA EN SOLUCIONES DE INVERSIÓN

Por poner un ejemplo, uno de los planes de compra periódica más demandados es el Plan Senior Jubilación, que permite a cualquier persona comprar oro, plata, platino o paladio realizando pequeñas aporta-

ciones mensuales extendidas a lo largo del tiempo permitiendo crear un patrimonio a futuro aprovechando las oportunidades del mercado en cada momento.

Anticiparse al futuro es prácticamente imposible, pero hay variables que parecen indicar que el devenir de los metales preciosos será muy próspero. La venta en los mercados de los metales de inversión es cada vez más habitual y se generan constantes oportunidades para ello. En tan solo cinco años, SilverGold Patrimonio ha logrado fidelizar a más de 3.800 clientes, con el 95% de operaciones renovadas a través de sus más de 180 consultores y sus oficinas ubicadas en distintas ciudades españolas desde donde ofrecer un trato más cercano a cualquier persona interesada en recibir información.

Calidad y transparencias son fundamentales, y por ello SilverGold Patrimonio solo trabaja con metales de inversión con la pureza exigida por el London Bullion Market. Oro, plata, platino, paladio y rodio procedentes de las refinerías más prestigiosas del mundo y con su correspondiente certificación.

El crecimiento continuo, tanto en servicios como en clientes, junto al compromiso común adquirido, les hace cada día más fuertes. La compañía ha logrado un desarrollo vertiginoso avalado por el alto grado de compromiso y renovaciones por parte de los clientes.

Este Premio a la Excelencia en Soluciones de Inversión no solo es un reconocimiento a su extensa trayectoria, sino también a su buen hacer, lo que ha permitido a muchas familias acceder al mercado de los metales preciosos de inversión, algo que era impensable para la mayoría hasta este momento.



Javier López Milán, CEO de SilverGold, junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

**«Hay variables que indican que el futuro del metal precioso será muy próspero»**

tes, y es ahí donde entra la labor del consultor de SilverGold, experto en el sector y formado por la compañía para responder a las dudas y exponer las mejores soluciones de compra de metales preciosos en función del perfil, presupuesto y metas de cada interesado.

«Un aspecto importante que destacar de los planes de compra propuestos por SilverGold Patrimonio es la posibilidad de diversificar los metales preciosos adquiridos. El porcentaje de diversificación de unos metales u otros dependerá de si el objetivo es a corto, medio o largo plazo –donde mejor funcionan los valores refugio–, pero tener varios aporta posibles mejores resultados», nos comenta López Milán.

**«SilverGold ofrece planes de compra flexibles y adaptados a cualquier persona»**

gias del mundo y con su correspondiente certificación.



## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

Femxa

## 25 años democratizando la formación

Femxa es entidad referente en España especializada en consultoría y formación para el empleo dirigida a personas trabajadoras ocupadas y desempleadas, empresas, administración pública, asesorías, despachos profesionales, centros de formación y universidades. Desde sus inicios, en 1999, está liderada por tres socios empresarios: Patricia García, José A. Dafonte y José Manuel Campos.

A lo largo de su dilatada trayectoria, la entidad siempre tuvo claro su propósito de acompañar a personas y organizaciones en su crecimiento personal y profesional. Desde entonces, el grupo, conformado por ocho entidades especializadas, cubre todas las posibles vías de entrada a las que un profesional, en situación de desempleo u ocupado, puede acceder a una formación profesionalizante y cualificadora a través de varias áreas de actividad: formación profesional para el empleo (FPE), formación para empresas, proyectos europeos e internacionales y servicios para centros y entidades de formación.

«Cada persona u organización es diferente y tiene distintas necesidades y expectativas, por lo que para nosotros es imprescindible adaptar la formación al tipo de puesto que ocupa cada trabajador o modelo de ne-

## PREMIO A LA TRAYECTORIA Y EXCELENCIA EN EL SECTOR DE LA FORMACIÓN

gocio de cada empresa para cumplir sus metas. Este es nuestro principal propósito: orientar y acompañar a las personas y organizaciones en su desarrollo profesional y personal», explica Patricia García González, presidenta institucional de Femxa.

La compañía, que este año celebra su 25º aniversario, tiene alcance en todo el territorio nacional a través de 15 centros propios, más de 135 centros asociados y cuenta con una plantilla de más de 500 profesionales. Durante este periodo, Femxa suma más de 850.000 personas formadas, más de 22.000 cursos presenciales impartidos y más de 19 millones de horas de formación online con metodología propia.

Entre las principales fortalezas que la destacan en su sector están el compromiso de su equipo humano y la calidad docente que ofrecen. Respecto a esto, Patricia García explica que «cuidamos mucho el trato con los alumnos y alumnas, especialmente en teleformación, para cubrir aspectos que la modalidad presencial ya permite de por sí.

Patricia García recoge el premio, con Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

«Cada persona es diferente y debemos adaptar su formación al puesto que ocupa»

«Este premio es por el esfuerzo, pasión y entrega de todo el equipo durante 25 años»

También destacamos por nuestro equipo docente, ya que contamos con profesionales expertos en su campo laboral y todos son trabajadores en activo, por lo que no solo dominan el temario que imparten, sino que están en contacto permanente con su sector y conocen de primera mano las necesidades y expectativas del mercado laboral».

La compañía desarrolla su actividad integrando la sostenibilidad como seña de identidad en su modelo de negocio. De esta manera, alineado con su responsabilidad social corporativa, Femxa busca contribuir a través de este compromiso a crear valor para lograr una sociedad justa, inclusiva y con igualdad de oportunidades.

Asimismo, la entidad es empresa socia adherida al Pacto Mundial de la ONU, con la que colabora en el impulso y visibilidad de iniciativas con impacto positivo para el logro de la Agenda 2030. También forma parte de grupos e iniciativas nacionales, como el Pacto por la Generación D del Ministerio para la Transformación Digital y de la Función Pública, y europeas, como Pact for Skills o European Year of Skills, promovidas por la Unión Europea con el objetivo de impulsar la formación continua a lo largo de la vida laboral de las personas.

Durante el año 2023 el grupo cosechó varios reconocimientos, como el Premio a la Mejor Mediana Empresa Española por la Igualdad de la Fundación Woman Forward o el Distintivo de Igualdad en la Empresa (DIE) otorgado por el Ministerio de Igualdad, entre otros.

Este año lo estrenó recibiendo el nombramiento como Embajadora de la Casilla Empresa Solidaria 2024 por su apoyo a esta iniciativa con la que destina parte de su liquidación del Impuesto de Sociedades a iniciativas solidarias. Ahora, en reconocimiento a su recorrido y aportación, recibe el Premio a la Trayectoria y Excelencia en el Sector de la Formación. «El premio nos ratifica en nuestra estrategia de trabajo y manera de trabajar que se mantiene en el tiempo. Y nos hace especial ilusión recibir este reconocimiento en el año en el que Femxa cumple su 25 aniversario. Para nosotros es un homenaje por el inagotable esfuerzo, pasión y entrega de todo el equipo durante estos años para democratizar la formación y dar una oportunidad de desarrollo y progreso para todas las personas y colectivos. También nos anima a seguir apostando por la innovación educativa, aportando valor a la sociedad a través de la formación, como camino para incrementar la competitividad de las empresas y la empleabilidad de las personas, promoviendo su desarrollo profesional y personal», declaraba en la gala Patricia García.



## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Raúl Alelú, CEO de Thera4All, recibió el galardón de manos de Antonio Garamendi y Francisco Marhuenda

**Thera4All:**

# IA para la salud mental

PREMIO A LA MEJOR SOLUCIÓN ENFOCADA A LA SALUD MENTAL

**T**hera4All es el resultado de una profunda preocupación por la falta de acceso a una atención de salud mental de calidad para la gran mayoría de la población; y de una inquietud sobre la privacidad de los datos en el campo de la tecnología. Así nació Thera4All, de dos científicos con más de 25 años de experiencia en la investigación de las bases biológicas de los trastornos mentales que han trabajado en numerosos centros nacionales e internacionales, como el Hospital Monte Sinaí de Nueva York, el Cold Spring Harbor o la Universidad de Parma y que decidieron dar el paso al mundo empresarial desde la ciencia.

Así nació Thera4All, una innovadora startup tecnológica centrada en la salud mental. Su plataforma, Brain, busca democratizar el acceso a la atención de salud mental de alta calidad. Y esto Thera4All lo ha logrado gracias a combinar los últimos avances en neuro-

**«Hemos desarrollado un meta humano hiperrealista que comprende a los usuarios»**

**«Hoy se puede cuidar la salud mental de manera temprana y efectiva desde el móvil»**

## El futuro de Thera4All, por el Dr. Raúl Alelú Paz

«Nuestros planes de futuro son emocionantes. Estamos comprometidos en ampliar nuestra gama de servicios para abordar una variedad de necesidades de salud mental, incluyendo la evaluación de adicciones a nuevas tecnologías, las altas capacidades o la psicosis, entre otras muchas más. Tendremos novedades importantes en los próximos meses. Además, estamos trabajando en el desarrollo de un terapeuta basado en nuestra propia inteligencia artificial general que permitirá proporcionar terapias psicológicas asequibles y efectivas mediante la tecnología avanzada. Esto representa, sin duda, un hito que cambiará la forma en la que entendemos la salud mental. Por último, y dado que nuestra visión es universal, planeamos expandir nuestra plataforma a nivel mundial, ya que creemos que puede ser relevante y beneficiosa para personas de todo el mundo que buscan atención de salud mental de calidad. Queremos ser un ejemplo del trabajo de alta cualificación que se desarrolla en nuestro país».

ciencia, salud mental e inteligencia artificial para ofrecer evaluaciones psicológicas validadas a precios asequibles. «Hemos desarrollado un meta humano hiperrealista para comprender los problemas psicológicos de los usuarios, guiarlos y realizarles una evaluación psicológica de trastornos como la ansiedad, la depresión, el autismo o la demencia, entre otros», afirma el Dr. Raúl Alelú Paz, cofundador y CEO de Thera4All. «Lo que nos distingue es que los resultados de estas evaluaciones son respaldados por psicólogos sanitarios, lo que les confiere validez clínica ante cualquier institución pública o privada. En otras palabras, ya no es necesario acudir a la consulta de un psicólogo para evaluarse y obtener un informe porque ahora, con Brain, con una simple conexión a Internet y un dispositivo móvil, cualquier persona puede abordar sus preocupaciones de salud mental de manera temprana y efectiva, promoviendo su bienestar emocional y previniendo problemas más graves», comenta.

¿Y qué mejor que premiar a los que cuidan de nuestra salud mental? Además, acercándola a todos. Por eso mismo, en los Premios Excelencia 2024, Thera4All ganó el Premio a la Mejor Solución Enfocada a la Salud Mental. «Este premio nacional representa un logro excepcional para nosotros. Es un reconocimiento público a la calidad y a la innovación que hemos aportado en el campo de la salud mental y la inteligencia artificial. Este premio valida nuestra dedicación a democratizar el acceso para todas las personas. Además, fortalece nuestra credibilidad y nos abre nuevas oportunidades para continuar nuestra misión de mejorar la salud mental en la población. Somos científicos, y por ello estamos emocionados y agradecidos por este honor, y lo vemos como un estímulo para seguir adelante en nuestro compromiso con la sociedad», agradecía el doctor en la gala.

### De inquietudes a soluciones

«En realidad, hacemos algo completamente distinto a lo que había en el mercado. En primer lugar, la protección de los datos: a diferencia de muchas aplicaciones de salud mental que recopilan y comparten datos con terceros, nosotros no almacenamos ningún dato de los usuarios. En segundo lugar, la aproximación científica: no entendemos hacer algo fuera del campo de la ciencia: Brain se basa en la investigación científica. Esto asegura que nuestras evaluaciones estén validadas por la comunidad científica, lo que aumenta su fiabilidad y precisión», detalla el Dr. Alelú Paz. «En tercer lugar, nuestra obsesión por democratizar el acceso a una salud mental de calidad. Por eso ofrecemos evaluaciones psicológicas asequibles con independencia de la capacidad económica del usuario, porque queremos llegar a todas las personas posibles. Y, por último, la validez clínica de nuestro informe ante cualquier institución de salud pública o privada, que asegura que los usuarios puedan utilizar los resultados de nuestras evaluaciones en un contexto médico o terapéutico si es necesario», concluye.

## Arrenda

## Seguridad en el alquiler

En la pasada gala de los Premios Excelencia 2024, se reconoció a Arrenda con el Premio a la Mejor Agencia de Alquiler Garantizado, y fue Javier Sandes, CEO y fundador de Arrenda Business Group, el encargado de recoger el galardón. Pero, ¿cuáles fueron los motivos para recibir este premio?

El CEO nos comenta que es un gran momento para apostar por el alquiler de viviendas en propiedad debido al incesante incremento de la demanda, que choca frontalmente con la escasez de oferta de inmuebles. Sin embargo, algunos propietarios no terminan de confiar en esta opción por los miedos e inseguridades que existen actualmente (especialmente regulatorias), pero insiste en que «esta alternativa ofrece grandes oportunidades si se confía en los profesionales adecuados». La rentabilidad de un inmueble que se destina al alquiler depende de tres factores fundamentales que condicionan la toma de decisión del propietario: el rendimiento económico, la tranquilidad y seguridad jurídica, y el tiempo invertido en la gestión del alquiler. Si alguna de estas tres variables no se encuentra cubierta, es lógico que los propietarios tengan dudas y opten en ocasiones por renunciar a esta posibilidad, pese a las gran-

## PREMIO A LA MEJOR AGENCIA DE ALQUILER GARANTIZADO

des ventajas que aporta. Por eso, nos informa Javier Sandes que desde Arrenda apuestan por una filosofía distinta a la de una agencia inmobiliaria tradicional, y que se centran en trabajar para que los propietarios puedan rentabilizar y optimizar los rendimientos de sus inmuebles, de tal manera que «nuestro éxito sea el éxito del propietario», afirma su CEO.

En primer lugar, «los propietarios deben conocer cuál va a ser el rendimiento económico que les va a proporcionar un inmueble alquilado, no solo antes de iniciar el proceso, sino durante el mismo y a su finalización». No podemos olvidar que la decisión de alquilar un inmueble en propiedad se toma, principalmente, para conseguir mayores ingresos fijos y estables en el tiempo, de manera que si el precio del alquiler no cubre, como mínimo, todos los gastos asociados al inmueble, no es la opción correcta. Por este motivo, el asesoramiento al propietario en materia de precios del alquiler y sus actualizaciones anuales, los informes de rentabilidad perso-

«El rendimiento económico no sirve de nada si no tenemos todo bajo control»

«El alquiler es menos rentable para el propietario cuanto más tiempo le dedica»

nalizados y los estudios de mercado que realiza Arrenda, son un gran valor añadido a la hora de tomar la decisión de poner y/o mantener una vivienda en alquiler.

Por otro lado, «es innegable que el rendimiento económico no sirve de nada si no va acompañado de la tranquilidad de saber que está todo controlado». La gran mayoría de los propietarios no están familiarizados con la ley que regula los alquileres (menos con las últimas novedades introducidas), y desconocen si la documentación legal que firman es correcta o si los compromisos que adquieren y exigen son legales. Por esta razón, Arrenda pone a disposición del propietario, durante toda la vida del contrato hasta su finalización, un equipo jurídico especializado en materia de arrendamientos que redacta y supervisa toda la documentación legal e incluye todas las cláusulas y garantías necesarias que aseguren la protección del propietario. Además, a la hora de escoger a los mejores inquilinos, Arrenda realiza un estudio de solvencia e idoneidad a aquellos interesados en la vivienda, sin que por ello se desentienda posteriormente de cualquier problema que puedan ocasionar. Arrenda asume el compromiso de abonar al propietario la renta del alquiler el día 3 de cada mes, con independencia de posibles impagos o retrasos de los inquilinos, y se compromete a gestionar directamente cualquier incidencia relacionada con la vivienda, a través de su servicio de Gestión Integral.

## Gestión integral

La Gestión Integral del arrendamiento cubre la tercera variable para tomar la decisión de alquilar una vivienda en propiedad, que es la de reducir al máximo el tiempo invertido en la gestión del alquiler. El tiempo es el bien más preciado del que dispone el propietario, precisamente por su escasez en la mayoría de los casos, y en otros porque prefiere destinar su tiempo a actividades mucho más gratificantes que la de gestionar un arrendamiento. Por lo tanto, «cuanto más tiempo le tiene que dedicar un propietario al alquiler, menos rentable es el arrendamiento». En consecuencia, Arrenda atiende directamente a los inquilinos y se encarga de la gestión de las incidencias sin que el propietario deba hacer nada, siendo informado, eso sí, de su progreso hasta su finalización.

El CEO de Arrenda Business Group no tiene ninguna duda de que «alquilar viviendas en propiedad es la solución ideal para aquellos propietarios que buscan una fuente de ingresos adicional estable y segura, por lo que invito a los propietarios a que apuesten por esta alternativa ahora mismo».

Instante en el que el CEO y fundador de Arrenda, Javier Sandes, recoge el premio



## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Merkur Dosniha

## Calidad y compromiso

**M**erkur Dosniha es una empresa líder en el sector del ocio y el entretenimiento en España. Está especializada en el desarrollo de juegos y en el suministro de máquinas recreativas, y su misión no es otra que proporcionar a los clientes una experiencia inolvidable en el uso de sus productos, asegurando un ocio divertido y responsable. «Nuestros productos destacan por la calidad y tecnología y son un referente en el sector. La pasión que sentimos por la innovación y el desarrollo, hace que apostemos por los mejores proveedores y por la modernización y mejora de todos nuestros productos, atendiendo a un desarrollo continuado de las nuevas tecnologías», detalla Yolanda Barqueros, directora de Relaciones Institucionales y RSC.

**Los valores más representativos**

Como ya hemos apuntado al principio, uno de los pilares básicos en los que se basa toda la empresa y las acciones de Merkur Dosniha es la innovación permanente. Pero una innovación permanente entendida como la preocupación por sus productos y servicios de una manera sostenible, rentable y respetuosa con las personas y con el medioam-

## PREMIO EMPRESA LÍDER EN OCIO Y ENTRETENIMIENTO

biente. Como consecuencia de esto, pero también como causa, es la calidad y la excelencia en todos y cada uno de sus productos que destacan, además de por esta calidad, también por su tecnología, algo en lo que son líderes en España. «Nuestros productos, las máquinas Merkur, destacan por su calidad, diseño y tecnología. Al tener una alta capacidad de adaptarnos rápidamente al mercado, estamos en continua evolución, y eso nos hace destacar frente a la competencia», explica Yolanda Barqueros.

Pero si en algo destaca realmente Merkur Dosniha es por su Responsabilidad Social Corporativa (RSC). «La RSC constituye parte esencial del conjunto de nuestra actividad. Está orientada a la sostenibilidad teniendo en cuenta todos los efectos medioambientales, sociales y económicos de su actividad. Para nosotros, la RSC no es una opción adicional de nuestra organización ni se trata de un acto de filantropía, todo lo contrario, la RSC para Merkur es una in-

**«La pasión por la innovación y tecnología nos hace apostar por el mejor proveedor»**

**«Somos una empresa que quiere seguir creciendo y expandirse de forma sostenible y profesional»**

versión», asegura la directora de Relaciones Institucionales y RSC.

**Historia**

¿Pero cómo ha llegado hasta aquí Merkur Dosniha? ¿Cuáles fueron sus inicios? Islas Baleares, 1992. Este podría ser el título, porque fue entonces y en ese lugar cuando empezó su andadura. Una empresa que centraba su actividad en la operación de salones, pero que sus inquietudes por evolucionar la llevaron a aventurarse en el mercado de la fabricación y venta de máquinas, convirtiéndose así en la empresa pionera en homologar y comercializar en el mercado español la primera ruleta electromecánica para salones.

A partir de ahí, y fiel a su filosofía de excelencia y profesionalidad, fue la primera empresa del sector en obtener el Certificado de Calidad ISO en Baleares. Todo este reconocimiento y buen hacer hicieron que los ojos de grandes marcas se fijaran en ellos. Así, ya en 2012, se convirtió en la filial española del reconocido Merkur Group (Grupo Gauselmann), una de las más exitosas compañías del sector del juego a nivel mundial, con más de 8.000 empleados y con una destacada implicación en temas sociales. De hecho, tiene su propia fundación para canalizarla, al igual que participa en numerosos proyectos sociales. Es por ello que Merkur Dosniha tiene instaurada en su ADN la importancia de la RSC.

La sede central de Merkur Dosniha se encuentra en Palma de Mallorca, si bien existen otras delegaciones en Murcia, Madrid, Barcelona y Málaga. También un almacén logístico en Alhama de Murcia. Como la red comercial, que se extiende por toda la geografía española.

Y de esta forma, con esta calidad y este compromiso demostrados a lo largo de toda su trayectoria, es como Merkur Dosniha ganó el galardón como Empresa Líder en Ocio y Entretenimiento que le acaba de conceder esta cabecera en el marco de sus V Premios a la Excelencia Empresarial. «Para Merkur Dosniha, este premio significa un gran orgullo. También para todo el equipo que integra esta gran pero cercana empresa, y, además, una gran ilusión para seguir trabajando y evolucionando en el buen hacer de nuestra actividad. Somos una empresa cuya vista a futuro es seguir creciendo y expandiéndose de una forma sostenible, profesional, y cuidando y conservando nuestro valor más importante, que no es otro que el de que todos los trabajadores y equipo humano que la formamos, y, sin el cual, este premio no habría sido posible», agradece para terminar Yolanda Barqueros: directora de Relaciones Institucionales y RSC.

**Yolanda Barqueros,** directora de Relaciones Institucionales y RSC, recogió el galardón



## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

## AP Executive Search

## Reclutamiento renovable

Executive Search nace de la necesidad de ejecutar proyectos renovables y evitar riesgos innecesarios en ellos, poniendo a los mejores profesionales a su disposición. Así, hoy es la empresa española líder en reclutamiento para el sector de las energías renovables. «Ofrecemos servicios de selección con oficinas en Madrid, Valencia, Santander, Roma y Ciudad de México. Hemos cubierto posiciones con personal local en EE UU, África, Emiratos, Brasil, Colombia, Chile y resto de Europa, sobre todo en Alemania, Francia, Inglaterra y Polonia, y estamos especializados en perfiles técnicos, “leaders” y directivos para todos los departamentos de nuestros clientes. Luchamos por el medio ambiente, la sostenibilidad y el bienestar, y por tanto nos entendemos muy bien con proyectos puramente renovables como otros de movilidad eléctrica, hidrógeno, biogás y almacenamiento», asegura Alberto Pérez Ruano, que fundó AP Executive Search en 2018 y hoy es su CEO.

Parte del equipo de AP Executive Search son ingenieros con gran experiencia en desarrollo y construcción de proyectos renovables que, hace años, vieron cómo existían picos de personal y las dificultades de contratación que eso comportaba. «Hemos creado una empresa donde el servicio es la derivada de nuestro objetivo humano y empresarial: las relaciones personales. Nos enamoramos de los proyectos de nuestros clientes, y nos emocionamos mientras se lo transmitimos a las personas a las que procede para cambiar sus vidas. Es fundamental la figura de recursos humanos y tener un partner de selección que entienda los tiempos de los proyectos, ya que esto va de incorporar perfiles de manera rápida, ágil y con un ajuste al puesto del 100%».

Y es precisamente este valor de crear relaciones personales ligado a un conocimiento técnico del mercado, lo que realmente diferencia a AP Executive Search. «El ecosistema que hemos creado dentro y que compartimos con los clientes y candidatos y que invitamos a expandirlo al resto de la sociedad. Cuando creas un vínculo perso-

PREMIO AL LIDERAZGO EN LA BÚSQUDA DE TALENTO PARA EL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES



Alberto Pérez, CEO de la compañía, tras recoger el galardón

### Agradecimiento Por Alberto Pérez Ruano

«Que te llame un diario referente que conoces desde que eras niño, y te galardone como la empresa líder de reclutamiento en España, llena a todo mi equipo de emoción, y a mí personalmente. Viene bien que la sociedad te dé un premio, porque a veces perdemos esas sensaciones por el compromiso tan fuerte con los clientes. Es una involucración plena, somos un equipo que literalmente nos entregamos. Y como está en nuestra sangre el mejorar cada día, y nuestro lema es la “excelencia en las operaciones”, a veces perdemos de vista los grandes éxitos alcanzados».

«Este premio nos anima a seguir mejorando y a trabajar con aún más ilusión»

nal con alguien, sea cliente o candidato, no existe competencia, solo existe un grandioso compromiso que es único», añade el fundador y CEO.

«Son palabras muy bonitas, pero, para conseguir esto, mi equipo lleva años esforzándose y formándose en el sector. Tenemos que seguir siendo los más especializados, conocer los proyectos mejor que nuestros clientes, seguir validando técnicamente a los candidatos y haciendo que se conozcan únicamente con aquellas empresas donde pueda existir “feeling”. Y, sobre todo, seguir vendiendo los proyectos de nuestros clientes con este amor y cercanía a las personas adecuadas. Sin esta dosis, dejaremos de crear relaciones personales. Presentar un candidato que no encaja técnicamente, no solo es quedar mal con el cliente, es quedar mal con el candidato, hacerle perder el tiempo. No enamorarle de un proyecto porque no le estás ofreciendo un reto que le solucione sus inquietudes o que implique una evolución profesional es perder a una persona con la que deberías haber iniciado una relación personal y haber expandido la esencia de AP Executive Search al resto de la sociedad para convertirnos en la empresa líder de reclutamiento a nivel mundial».

De momento, les toca disfrutar del Premio al Liderazgo en la Búsqueda de Talento para el Sector de las Energías Renovables, pero sin dejar de pensar en el futuro. «Los planes son ambiciosos. Queremos ser la empresa que mejoró la vida de todos los profesionales del sector en alguna de sus etapas profesionales, y ser “el amigo con el que cuentas para ello”. Mientras sigamos con esta idea tan clara, tendremos una red de personas que nos permita seguir siendo la empresa que destaca en la selección, mientras que otras se industrializan en fases de búsqueda. Nos hemos posicionado muy bien en otros negocios como la movilidad eléctrica, almacenamiento y biogás y biometano. Tenemos que seguir fuertes aquí. Hemos consolidado España, Italia y México, y tenemos que cerrar el año tangibilizando otros países», concluye.

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Pazo de Vilane

## Huevos camperos de verdad

**P**azo de Vilane es una granja avícola ubicada en Antas de Ulla (Lugo) dedicada en exclusiva a la producción de huevo campero bajo criterios de sostenibilidad, respeto del medio ambiente, cuidado de las personas y bienestar de los animales. «No producimos huevos de otros tipos, porque damos a todas nuestras gallinas los mismos cuidados. Nuestra actividad está basada en el Modelo de Impacto Positivo Pazo de Vilane, compuesto por cuatro pilares: granjas pequeñas, bienestar animal, cuidado de la naturaleza y generación de riqueza en el territorio», asegura Nuria Varela-Portas de Orduña, directora general y de Sostenibilidad Corporativa de Pazo de Vilane.

Actualmente, la empresa está formada por 50 trabajadores, cuenta con 16 granjas que albergan a unas 200.000 gallinas y llega a más de 1.800 puntos de venta en toda España (minoristas y grandes cadenas de supermercados e hipermercados). Pero en sus inicios, en 1996, lo que se quería, por parte de la propia Nuria Varela-Portas de Orduña y su familia, era recuperar y poner en valor Pazo de Vilane, una propiedad agrícola formada por un edificio histórico y sus fincas, que había pertenecido a sus antepasados durante doce generaciones (desde el siglo XVIII).

Para sacar adelante el Pazo querían desarrollar una actividad agrícola y ganadera

sostenible desde el punto de vista económico, social y ambiental, pero lo que no tenían claro era exactamente cómo. Pero sí que sería una aventura. «¡Lo era! Yo solo tenía 26 años, había acabado Económicas y vivía en Londres, pero me lancé, acepté el reto de dirigir la empresa y dejé todo para volver a La Ulloa, sin tener ni idea de gallinas ni del trabajo o la vida en el mundo rural», asegura la directora general. «Compramos las primeras 50 gallinas, las alojamos en un an-

**«Producimos huevos camperos sostenibles, cuidando de las personas y el bienestar animal»**

**«Nos propusimos reinventar los modelos comerciales, desarrollando soluciones de primer nivel»**

tiguo establo de vacas y las soltamos en los prados a pastar y a corretear en libertad. Enseguida empezaron a poner huevos; en ese momento hubo que organizarse, y rápido. Así que los metí en el maletero de mi coche y comencé a venderlos cada mañana por las tiendas de Lugo».

Y es que, no solo fueron los primeros en dar libertad a las gallinas y en sacarlas a pastar; también se preocuparon por su bienestar en otros muchos aspectos: su alimentación, su alojamiento en granjas pequeñas en lotes reducidos, en la vigilancia de procedimientos para evitar estrés, en el envasado manual... «Fue duro, pero en unos meses había incluido en mi ruta las grandes ciudades gallegas, como A Coruña».

«Había mucha demanda de “huevos de casa”, como los llamamos los gallegos, porque hasta entonces los únicos que se comercializaban eran los de la industria de gallinas de jaula. Los nuestros eran muy apreciados porque procedían de gallinas muy cuidadas, libres, y eso se notaba en la calidad, en su

sabor, en sus yemas... Muchos clientes nos dicen que estos huevos les hacen recordar sus días de niñez, de vacaciones en familia, en el pueblo. Que les recuerdan a esos huevos fritos inolvidables que hacía la abuela, recién recogidos del nido del corral...»

**Premio al compromiso**

Pazo de Vilane ha demostrado que, cuidando de los animales, con respeto y agradecimiento, también se puede llegar a los objetivos y a los clientes. Muestra de ello es el Premio Mejor Modelo Productivo Sostenible y Comprometido con el Bienestar Animal. «Es el reconocimiento al trabajo duro y a contracorriente que hemos desarrollado en Pazo de Vilane durante décadas. En los 90 y 2000 se invertía en inmuebles, no en gallinas camperas ni en fincas rústicas. Cuando en ciertos foros hablábamos de nuestro modelo productivo y del bienestar animal, éramos recibidos con escepticismo. Pero poco a poco la realidad se ha ido imponiendo», explicaba la directora general en la gala. «Ahora toca seguir creciendo, produciendo huevos camperos únicos, con las gallinas de nuestras granjas y con otras nuevas que poco a poco vayamos incorporando; generando riqueza y empleo y cuidando todo lo posible la naturaleza. En resumen, seguir fieles a nuestro propósito, sin traicionar jamás nuestros principios fundacionales», declara.

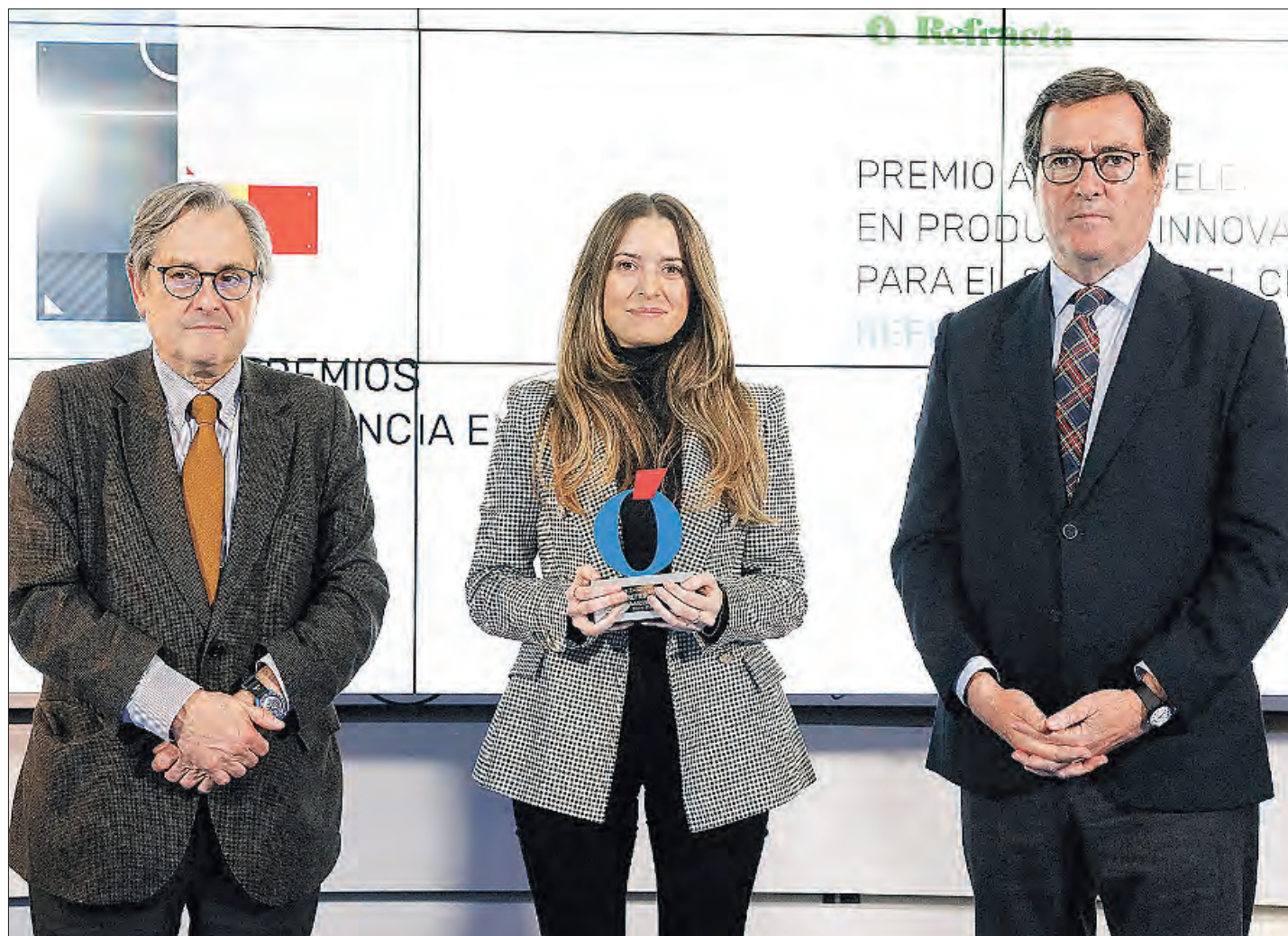


Nuria Varela-Portas, junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi, posa con el galardón

**Innovación y sostenibilidad en la caja**

«Llamamos mucho la atención porque presentamos nuestros huevos en un estuche de cartón, nuestra conocida ‘caja de la gallinita’, sin plásticos ni pegamentos, plegada a mano y con un llamativo diseño. En ese momento fue una auténtica novedad en los supermercados. Con los años, otras empresas siguieron nuestra estela, sacando cajas similares, y hoy es la tendencia habitual en el lineal. Pero lo cierto es que fuimos los pioneros en este aspecto», recuerda Nuria Varela-Portas de Orduña. «Jamás, ni en los momentos más apurados, nos planteamos trabajar con envases menos sostenibles para ahorrar costes. Y así seguimos: la sostenibilidad está interiorizada en la empresa, en las decisiones, y prima respecto al mero beneficio económico», concluye.

## PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



Anabel Fajardo Villena, directora de Comunicación, junto a Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

**Refracta**

## Nuevo galardón

PREMIO A LA MULTINACIONAL DEL AÑO EN REFRACTARIOS PARA EL SECTOR DEL CEMENTO

**R**efracta es una empresa con 84 años de trayectoria que se creó en Valencia para paliar la carencia de material refractario en la España autárquica de la postguerra. Fue creciendo poco a poco, pero no de forma continua, ya que, a lo largo de estos decenios, la salud de empresa ha dado algunos bandazos.

Pasada la década de los 70, que la empresa vivió con relativa tranquilidad, ya en la década de los 80 e, incluso, los 90, Refracta estuvo a un paso de la extinción. Ello, debido especialmente a la crisis del petróleo y la siderurgia, y a la reconversión industrial.

Pero actualmente Refracta poco tiene que ver con la empresa que luchaba por no desaparecer. «Nuestro objetivo hoy es ser los primeros en llevar a cabo la reducción drástica del consumo energético de los hornos

de la industria del cemento a través de productos disruptivos que suponen una reducción de gases de efecto invernadero abrumadoramente mayores que los de la competencia», comenta el presidente.

De hecho, los premios se acumulan en sus estanterías. Después de hacerse, en 2023, con uno de los premios en la gala Multinacionales del Año, empieza 2024 con el Premio Excelencia a la Multinacional del Año en Refractarios para el Sector del Cemento. «Este premio representa un gran estímulo, ya que para nosotros la excelencia empresarial es un factor crucial para mantener la competitividad a largo plazo y conquistar nuevos mercados. Somos una pyme que tiene 84 años, y los últimos 24 estamos volcados en el mercado exterior, que representa el 90% de nuestras ventas. Pensamos que las empresas que se esfuerzan por man-

tener la excelencia en todos los aspectos de sus operaciones tienen más probabilidad de atraer y retener clientes, así como diferenciarse de la competencia. También ayuda a construir una sólida reputación y establecer las bases para el crecimiento sostenible. La excelencia empresarial es fundamental para el éxito a largo plazo en un mercado cada vez más competitivo», aseguraba Pedro Fajardo, presidente ejecutivo de Refracta.

### Como el ave Fénix

Pero se acercaba el año 2000 y, casi coincidiendo con el cambio de milenio, Refracta resurgió de sus cenizas. «Fue gracias a la unión de todos los estamentos de la empresa; la especialización en la fabricación de refractarios para la industria del cemento; y la creación de productos disruptivos a base de investigación y de un gran esfuerzo colectivo», recuerda Fajardo. Y todo ello cimentado por la internacionalización, una opción que Refracta escogió para evitar los vaivenes del mercado nacional.

Hoy por hoy, la empresa valenciana está presente en más de un centenar de países y lidera el mercado internacional. «Una de las bases de nuestro liderazgo, y que nos permitió expandirnos, es que tenemos productos asombrosamente más eficientes que los de las multinacionales que copaban hasta entonces el sector en los cinco continentes», asegura Pedro Fajardo. «La mayoría de empresas del sector, gigantes transnacionales casi la totalidad de ellas, basan su progresión histórica en la “mejora continua” de sus materiales refractarios para la industria del cemento. En Refracta, en cambio, la clave ha sido ser los primeros en alumbrar productos disruptivos, ladrillos y hormigones de una eficacia y una durabilidad tales que su implantación ha provocado auténticos saltos evolutivos en la historia del sector y han cambiado de inmediato la forma de fabricar en todo el planeta», añade.

La primera gran revolución que llevó a cabo Refracta fue a finales del siglo XX con el hormigón PF y el ladrillo R2000, dos productos de formulación propia y única. Pero no se quedaron ahí, los hornos no han dejado de funcionar en los últimos años, y tampoco las nuevas formulaciones, las pruebas, los errores y los hallazgos. De este modo, un cuarto de siglo después, ya bien metidos en el siglo XXI y dejando atrás los problemas del XX, Refracta está volviendo a revolucionar el sector internacional de refractarios para el cemento con productos disruptivos que, en este caso, casan a la perfección con las nuevas necesidades y las demandas de la sociedad y de las empresas de esta era: productos que suponen un mayor ahorro energético. «Todo lo que estamos llevando a cabo, lo conseguiremos fomentando el ahorro energético de las plantas de cemento, dañando menos sus instalaciones y aumentando, como siempre, la durabilidad de sus revestimientos», concluye el presidente.

**«La excelencia es clave para el éxito a largo plazo en un mercado cada vez más competitivo»**

**El éxito de Refracta está en crear productos que generan saltos evolutivos en el sector**

## ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

## Bidafarma

## Logística líder para la farmacia

## PREMIO A LA COOPERATIVA LÍDER EN DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA

**B**idafarma se creó en 2016 con la integración de diferentes cooperativas farmacéuticas ubicadas en España en regiones como Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura, Castilla-León y Galicia. Actualmente, tiene presencia en 14 comunidades autónomas.

Bidafarma es, hoy, una cooperativa farmacéutica que tiene como objetivo principal su compromiso inquebrantable con la farmacia. «Es nuestra razón de ser y buscamos el desarrollo del farmacéutico como profesional sanitario. Como empresa de distribución de medicamentos, garantizamos el suministro de medicamentos y productos sanitarios en tiempo y forma, es decir, un servicio diario 100% eficaz», comenta Antonio Mingorance Gutiérrez, presidente de Bidafarma. Ser cooperativa no es una cuestión neutra ni simple inercia del pasado: responde a una voluntad explícita de constituirse en herramienta al servicio de los farmacéuticos, los verdaderos propietarios de Bidafarma, que, gracias a esta figura jurídica, siempre mantienen el control de la empresa como socios cooperativistas.

Asimismo, la identidad cooperativista ubica a Bidafarma en el contexto de la economía social, porque el legítimo lucro empresarial no es la finalidad exclusiva, ni siquiera la principal, aunque imprescindible, de Bidafarma. «Por encima del retorno económico de la actividad de Bidafarma está su utilidad al servicio de los farmacéuticos cooperativistas y de la sociedad: si Bidafarma solo es útil a sí misma, Bidafarma no sirve para nada».

Los elementos que definen a Bidafarma son su fiabilidad con

**«Garantizamos el suministro en tiempo y forma, un servicio diario eficaz»**

los compromisos alcanzados con sus socios, sus proveedores, las instituciones del sector, la Administración Sanitaria y la sociedad civil. Esto, junto a su sobrada solvencia para competir con éxito en eficacia y eficiencia con cualquier operador del mercado ante cualquier desafío logístico o encomienda de gestión; y la supervisión continuada de sus procesos internos que permite a la cooperativa desenvolverse en un contexto de mejora permanente con la finalidad irre-

**«Bidafarma alcanza cotas de capilaridad real inalcanzables para otros operadores»**

nunciabile de dar un servicio excelente a las farmacias en todas sus necesidades es lo que ha hecho a Bidafarma ser valedora del Premio a la Cooperativa Líder en Distribución Farmacéutica.

«Este premio es un reconocimiento a miles de profesionales farmacéuticos que hacen cada día más grande, en primer lugar, su profesión y dedicación, y, en segundo lugar, a Bidafarma, que es su empresa de referencia. También quería agradecer a un medio de comunicación de esta relevancia que reconozca nuestro trabajo», comentaba Antonio Mingorance Gutiérrez en la gala. Además, lo quiso dedicar a «todos los trabajadores que forman esta cooperativa, que dedican muchas horas en beneficio de un sector estratégico para la economía y la sociedad española.

También es un homenaje a todos aquellos que apostaron en su día por la puesta en marcha de una cooperativa farmacéutica en su población».

En el ámbito económico, Bidafarma estima el cierre de 2023 con 2.806 millones de facturación y su previsión es superar los 2.910 millones en 2024. En cuanto al resultado de 2023 antes de impuestos, será próximo a 22 millones y su objetivo es mantener para 2024 un resultado por encima de los 20 millones, necesarios para mejorar aún más la solvencia de la cooperativa. De este modo, Bidafarma es la empresa de distribución farmacéutica que lidera en 2023 el crecimiento en cuota de mercado (por segundo año consecutivo), con el 22,70%.

«Además, todos nuestros centros logísticos están implementando mejoras, y están previstas nuevas aperturas en distintas comunidades autónomas. Estamos incorporando tecnología desarrollada por

nuestro equipo de ingeniería que nos permite una independencia de proveedores externos, además de aumentar la ciberseguridad en todos nuestros sistemas. Está demostrado que Bidafarma es capaz de alcanzar cotas de capilaridad real inalcanzables para operadores públicos y privados», asegura Antonio Mingorance Gutiérrez, presidente de Bidafarma. «Y puedo decir con total sinceridad que, lo que dice Bidafarma, lo cumple», concluye.



Antonio Mingorance tras recibir el galardón de manos de Francisco Marhuenda y Antonio Garamendi

## Sostenibilidad y RSC

Bidafarma se enfoca a una triple cuenta de resultados: económicos, sociales y ambientales. Su compromiso con la sostenibilidad económica a corto, medio y largo plazo se fundamenta en que su buena salud financiera implica garantías para la sostenibilidad económica de la farmacia. En

cuanto a la social, forma parte de su identidad y su principal objetivo es hacer lo posible por el bienestar de los más de 1.800 empleados directos de la Cooperativa y los más de 800 pequeños empresarios y profesionales de diversos ámbitos que se relacionan con ella.

Asimismo, Bidafarma apuesta por políticas inclusivas de empleo y por la igualdad efectiva entre hombres y

mujeres; y cuentan con la Fundación Bidafarma para el desarrollo de proyectos sociales de interés para la farmacia. Finalmente, el compromiso de Bidafarma con la sostenibilidad ambiental se concreta en la adhesión a marcos de buenas prácticas y protocolos en este ámbito y en su puesta en marcha, además de la instauración de proyectos de eficiencia energética de indudable impacto ambiental.